METÁFORA Y ARGUMENTACIÓN: TEORÍA Y PRÁCTICA

Eduardo de Bustos Guadaño

CÁTEDRA

METÁFORA Y ARGUMENTACIÓN: TEORÍA Y PRÁCTICA

Eduardo de Bustos Guadaño

CÁTEDRA

Eduardo de Bustos Guadaño

Metáfora y argumentación: teoría y práctica

CÁTEDRA

Contenido

Parte 1. Teoría

Capítulo 1. La argumentación: metáforas polémicas

1.1. La naturaleza de los conceptos

1.2. La teoría cognitiva del concepto de «argumentación»

1.3. Metaforización múltiple del concepto de «argumentación»

I. La argumentación es una guerra

II. Los argumentos son edificios (construcciones)

III. Los argumentos son recipientes

IV. La argumentación es un viaje

1.4. Estructura experiencial de la argumentación

1.5. Subcategorización y metaforización múltiples

1.6. Coherencia metafórica

Capítulo 2. La metáfora polémica de la argumentación: la concepción neurológica

2.1. Metáfora y argumentación

2.2. La neurología de la persuasión

Capítulo 3. La dimensión pragmática de la argumentación

3.1. Introducción

3.2. Las unidades argumentativas

Capítulo 4. Relevancia y argumentación

4.1. Razonamiento lógico y relevancia

4.2. Relevancia cognitiva y relevancia argumentativa

4.2.1. La relevancia argumentativa de acuerdo con la pragma-dialéctica

4.2.2. La argumentación como acto de habla complejo

4.2.3. La relevancia en la discusión crítica

Parte 2. Práctica

Capítulo 5. Argumentos sobre los derechos de los no humanos: el caso de la ética de la información de L. Floridi

5.1. Introducción

5.2. Ética de los computadores y ética de la información

5.3. Continuismo vs. rupturismo

5.4. La ética de la información

5.5. La ontología informacional

Capítulo 6. Argumentando una innovación conceptual: metáfora y

argumentación analógica

6.1. Introducción

6.2. El origen de las metáforas evolucionistas

6.3. Metáfora y razonamiento analógico

6.4. Metáforas nuevas y metáforas convencionales

6.5. El meme es un gen

6.6. La infosfera es la ontosfera

6.7. Conclusión

Capítulo 7. Metáforas, argumentación y discurso político

7.1. Introducción

7.2. Representaciones, aceptabilidad y relevancia

7.2. La cognición corpórea o encarnada «(embodied cognition)»

Capítulo 8. Argumentación y terrorismo

8.1. Argumentación terrorista y razonamiento práctico

8.2. La estructura del razonamiento práctico

8.3. Condiciones necesarias y suficientes

8.4. Retórica e inferencia práctica

8.5. Razonamiento práctico y refutabilidad

8.6. La conducta terrorista: ¿racionalidad colectiva?

8.7. Argumentación y sustrato cognitivo

Capítulo 9. Cómo (no) hablar de terrorismo

9.1. Introducción

9.2. El enfoque retórico clásico

9.3. Más allá de la denominación y la definición persuasiva

9.4. Metáfora y discurso terrorista

Bibliografía

Créditos

Para mi nieta Irene, que ya conoce las metáforas, pero aún no sabe argumentarlas

Nota: Este ensayo ha sido facilitado por la financiación de los siguientes proyectos: I + D + I (FFI2011-23125), «La argumentación en la esfera pública: el paradigma de la deliberación» e I + D + I (FFI2011-23267), «El inferencialismo como epistemología social».

PARTE 1

Capítulo primero

La argumentación: metáforas polémicas

Así como el razonamiento (bajo sus múltiples formas inferenciales) desempeña un papel central en nuestros sistemas cognitivos, la argumentación lo juega en el concepto de razón. Por decirlo así, la argumentación es una dimensión pública y comunicativa, posiblemente no la única, de procesos cognitivos inferenciales propios de la especie humana. Aunque los procesos cognitivos inferenciales en sí no son exclusivos de los seres humanos, lo es, en cambio, su exteriorización mediante la comunicación lingüística, su utilización en procesos sociales de constitución y modificación de creencias y de conducta. Por ello, para captar nuestro propio concepto de racionalidad, de utlización de la razón, es importante una correcta descripción de nuestro concepto de argumentación. Este capítulo explora la forma que tiene el concepto de argumentación en la cultura occidental utilizando los instrumentos provistos por recientes teorías cognitivas sobre la naturaleza de los conceptos y sus consecuencias para el propio concepto de razón.

1.1. LA NATURALEZA DE LOS CONCEPTOS

Simplificando mucho, se puede decir que, en la filosofía actual, hay dos formas diferentes de concebir la naturaleza de los conceptos (J. Fodor, 1998; L. Barsalou, 1992). De acuerdo con la teoría tradicional o formalista, un concepto (intensión)

— es un conjunto de propiedades comunes a los individuos que pertenecen a una clase, la extensión del concepto;

— las propiedades determinan el conjunto de condiciones necesarias y suficientes para la aplicación del concepto, esto es, constituyen una definición intensional del concepto;

— las propiedades son equipolentes, en el sentido de contribuir en la misma medida a la definición del concepto;

— las propiedades son comunes a todos los miembros de la extensión del concepto. Todos los miembros son igualmente representativos del concepto.

El problema con esta concepción fregeana de los conceptos es que carece de conexión con procesos cognitivos reales, en particular, con los que subyacen a la utilización del lenguaje. Dicho de otro modo, un hablante de una lengua puede utilizar correctamente un término conceptual de su idioma, y en ese sentido conocer su significado, sin estar por ello en posesión del conocimiento de la intensión o de la extensión del supuesto concepto correspondiente. Por eso ha sido una teoría muy poco popular, en su forma estricta, entre psicólogos [1] , pero en cambio sigue siendo un teoría casi dada por supuesta entre lingüistas y filósofos, especialmente entre los de orientación formalista, no cognitiva.

Por otro lado, una familia de teorías más afín a realidades psicológicas propugna una estructura conceptual mucho más laxa. Tal familia de teorías es conocida como teorías del prototipo conceptual y tienen su origen, en el campo de la psicología, en las investigaciones de E. Rosch sobre categorización (E. Rosch, 1978; E. Rosch y C. B. Mervis, 1975). En su dimensión crítica, las teorías del prototipo constituyen una negación punto por punto de las teorías definicionales clásicas [2] :

— la información relativa a un concepto, relevante para su adquisición y uso, no está simplemente organizada como un conjunto de propiedades o rasgos, sino que puede estar representada en forma proposicional, o en forma de esquemas (D. Rumelhardt, 1980) o parecidos sistemas de representación;

— la información no constituye un conjunto de propiedades necesarias o suficientes para la aplicación del concepto. Mucha de la información, o de los rasgos conceptuales pertinentes, es contingente;

— la información asociada a un concepto no es equipolente. Cierta información es primada sobre otra a la hora de gestionar esa información. En particular, la información conceptual se distribuye a lo largo de una escala de tipicidad, que expresa su proximidad a los miembros prototípicos de la extensión del concepto;

— no todos los miembros de la extensión del concepto poseen las propiedades pertinentes, o les es aplicable la información conceptual. Existen miembros atípicos.

Como es de suponer, la dicotomía esbozada es demasiado radical. La teoría definicional se puede modificar, y se ha modificado (véase Smith y Medin, 1981) para dar cuenta de hechos experimentales, como los efectos de tipicidad y predominancia (priming), y la teoría del prototipo conceptual a veces ha resultado demasiado simple para dar cuenta de procesos cognitivos más sutiles o para explicar aspectos evolutivos [3] . Pero, en general, y en lo que atañe a las

consecuencias filosóficas que se pueden extraer de uno y otro tipo de familias de teorías, se puede afirmar que la oposición sigue siendo válida (véase A. Goldman, 1993; G. Lakoff, 1994).

Buena parte de la investigación psicológica sobre los conceptos, y de la reflexión filosófica, se ha centrado en los conceptos concretos (clases naturales) pertenecientes a un nivel básico (Rosch y Mervis, 1975; G. Lakoff, 1987). Sin embargo, comparativamente, pocas investigaciones se han dedicado a los conceptos abstractos, a su estructuración y aprendizaje. Una de las primeras observaciones hechas a su respecto (J. A. Hampton, 1981), es que no parecen encajar en la teoría del prototipo. Pero la razón no es que estos conceptos queden perfectamente definidos por rasgos conceptuales; antes bien al contrario, se trata de categorías con una extensión no bien definida (como las categorías de regla o creencia, que se utilizan en el estudio mencionado) y, en ese sentido, están menos estructurados que las categorías de nivel básico [4] .

Aunque existen diversas teorías sobre la estructura y adquisición de estos conceptos abstractos (P. J. Schwanenflugel, 1991), la teoría de la mente corpórea (embodied theory of mind) (G. Lakoff y M. Johnson, 1980; M. Johnson, 1987; G. Lakoff, 1987), en la órbita de las teorías del prototipo conceptual, ha proporcionado una alternativa sugerente y elaborada a las teorías tradicionales, basadas bien en el teoría definicional de los conceptos, bien en una separación injustificada entre lo simbólico-formal y lo corpóreo-imaginativo [5] . La idea básica de la teoría de la mente corpórea respecto a los conceptos abstractos es que

— los conceptos abstractos no son simplemente estructuras formales de rasgos conceptuales igualmente abstractos;

— están ligados a conceptos concretos o básicos mediante diferentes recursos cognitivos. Tales conceptos concretos constituyen el ancla corpórea del pensamiento abstracto, insuficientemente representado en las teorías clásicas como manipulación de símbolos formales;

— el proceso cognitivo central de la corporeización de los conceptos abstractos es la metáfora;

— las metáforas dotan de estructura a los conceptos abstractos, dando origen, por tanto, a los procesos inferenciales puestos en juego en el razonamiento y la argumentación.

1.2. LA TEORÍA COGNITIVA DEL CONCEPTO DE «ARGUMENTACIÓN»

A comienzos de los años ochenta, G. Lakoff y M. Johnson (1980), iniciaron su estudio seminal sobre la metáfora refiriéndose a la metáfora la argumentación es una guerra, que se convirtió en su ejemplo favorito en esa obra. El sentido de sus observaciones iniciales era poner de relieve que la metáfora no es un asunto o problema estrictamente lingüístico, sino conceptual. Desde ese momento, la idea central que han defendido en diversas publicaciones (G. Lakoff, 1987, 1993, 1994; M. Johnson, 1987, 1994) es que la metáfora es el recurso central en la constitución de nuestros sistemas conceptuales. Cuando se habla de una argumentación en términos de una batalla en la que se gana o pierde, no se limita uno a hablar, sino que la metáfora determina la forma en que comprendemos y experimentamos el hecho social de la argumentación. Dicho en la declaración sintética de G. Lakoff y M. Johnson (1980, pág. 5): «La esencia de la metáfora es comprender y experimentar una clase de cosas en términos de otra». La categorización, entendida en estos términos, no es un proceso pasivo de registro y organización de una realidad exterior, sino un proceso activo de estructuración cognitiva a partir de realidades experienciales básicas. Por eso, si en otra cultura la argumentación fuera concebida en una forma radicalmente diferente (por ejemplo, como un proceso de colaboración o coordinación, sin ganadores ni perdedores, como en un danza), nosotros ni siquiera seríamos capaces de comprender esa conducta como argumentación, seríamos incapaces de asimilarla a nuestra conducta argumentativa. La metáfora no sólo estructura nuestro concepto de argumentación, sino que rige la forma en que nos comportamos argumentativamente y la forma en que hablamos de esa actividad central para nuestro concepto de razón.

G. Lakoff y M. Johnson propusieron que, para analizar la estructuración metafórica de nuestros sistemas conceptuales, el análisis lingüístico es un medio metodológico válido: aunque

primariamente conceptual, la metáfora despliega su sistematicidad en el plano lingüístico:

Como las expresiones metafóricas en nuestra lengua están unidas a los conceptos metafóricos de una forma sistemática, podemos utilizar las expresiones lingüísticas metafóricas para estudiar la naturaleza de los conceptos metafóricos y llegar a comprender la naturaleza metafórica de nuestras actividades (G. Lakoff y M. Johnson, op. cit., pág. 7).

No hay que considerar, pues, las expresiones metafóricas como hechos lingüísticos aislados, sino como la forma en que se manifiesta, en el lenguaje, la topología de nuestros sistemas conceptuales. Como en toda topología, en las metáforas conceptuales existe una serie de relaciones de congruencia: las proyecciones metafóricas preservan (parcialmente) la estructura del dominio fuente u origen de la metáfora (metaphorical source), el dominio metaforizador, en el dominio blanco u objetivo (target domain) de la metáfora, el dominio metaforizado. Las relaciones conceptuales formales, a su vez, son preservadas en las correspondientes relaciones semánticas, fundamentalmente inferenciales.

Lakoff y Johnson (1980) clasificaron los diferentes tipos de metáforas en estructurales, orientacionales y ontológicas, dependiendo de la naturaleza de las proyecciones analógicas correspondientes. Pero el hecho de que un concepto esté metaforizado por un determinado tipo de metáforas no implica que no pueda estarlo por alguno de las otras, e incluso que pueda estar conceptualizado, al mismo tiempo, por diversos tipos de metáforas. En principio, el caso de la argumentación es una guerra es un caso de metáfora estructural, pero, en la medida en que los eventos y las acciones son, a su vez, metaforizados ontológicamente como objetos, el concepto de argumentación está sometido, al menos, a dos tipos distintos de metáforas. En ese sentido, uno puede estar inmerso en una argumentación, del mismo modo que uno puede abandonarla o irse (por los cerros de Úbeda) de ella, superarla,

ignorarla, etc. Además, en la medida en que toda argumentación tiene una dimensión temporal, esa dimensión puede ser metaforizada, orientacionalmente, en una dimensión espacial, y en ese sentido se puede hablar del progreso o retroceso de una argumentación, de su falta de dirección, de las encrucijadas en que se pueden encontrar los que argumentan, etc.

Como las metáforas orientacionales y ontológicas, las metáforas estructurales están ancladas en la experiencia. Sin embargo, a diferencia de ellas, son mucho más productivas desde el punto de vista cognitivo, porque no sólo permiten operaciones referenciales (individuación conceptual, cuantificación...), sino porque tienen un efecto organizativo, dotan de esqueleto formal a (parte de) un concepto abstracto.

Ahora bien, ¿cómo puede estar la metáfora la argumentación es una guerra anclada en la experiencia? En principio, parecería que tal experiencia, aunque concreta, no está presente en el aprendizaje individual en general y que, por tanto, su actuación es vicaria o delegada con respecto a otras experiencias 'de primera mano'.

La respuesta de G. Lakoff y M. Johnson fue ciertamente ambivalente. Por un lado, su concepto de 'experiencia' no equivalía al de 'experiencia física directa' (op. cit., pág. 57), esto es, no dependía únicamente de la conformación neurobiológica de los individuos. De acuerdo con su afirmación «cualquier experiencia tiene lugar contra un amplio trasfondo de presuposiciones culturales» (op. cit., pág. 57), lo que no quiere decir que la cultura constituya el marco interpretativo de las 'experiencias biológicas', sino un componente esencial en su constitución. Todas las experiencias son hasta cierto punto culturales, lo cual no impide que se puedan distinguir en el grado en que lo son y, en ese sentido, hablar de 'experiencias + físicas' vs. 'experiencias + culturales'. La experiencia de la guerra caería más bien de este lado, en la medida en que su determinación (como tal concepto puede estar sometido a amplia variación transcultural) y valoración son productos culturales, transmitidos al niño en el aprendizaje.

Sin embargo, por otro lado, G. Lakoff y M. Johnson (1980, pág. 61 passim) también mantuvieron que la experiencia, no de la guerra en cuanto institución, sino en cuanto (una clase de) conflicto o

enfrentamiento físico, está directamente ligada a la experiencia humana (e incluso animal). La estructura del enfrentamiento físico, incluso individual, es la misma que la de la guerra y por eso ese concepto es especialmente apto para estructurar un enfrentamiento verbal, ritualizado, como el de la argumentación. La argumentación, en cuanto institución, es, por una parte, la recreación simbólica del enfrentamiento físico y, por otra, en cuanto concepto, es el resultado de aplicar la estructura del enfrentamiento físico al intercambio verbal —a una cierta clase de las interacciones verbales.

No obstante, Lakoff y Johnson observaron que es el concepto general de argumentación o discusión el que resulta estructurado en términos bélicos, concepto general que incluye la subespecie de argumentación racional. En la argumentación en general se aduce una serie de 'razones' en apoyo de una conclusión teórica o práctica; la naturaleza de esas razones es irrestricta y reproduce, en algunos casos, los 'movimientos' tácticos o estratégicos de una guerra (intimidación, amenaza, insultos...) Sin embargo, en la argumentación racional se supone que el tipo de 'razones' que se aducen está restringido, se limita a la mención de datos relevantes y a la extracción de conclusiones lógicas —o al menos racionales— de esos datos que 'apoyan' o 'socavan' una determinada conclusión, también teórica o práctica. Lo importante, sin embargo, es que, aun siendo la violencia verbal un factor explícitamente excluido de la argumentación racional, ésta sigue siendo concebida (comprendida, asimilada, influyendo sobre la conducta) en términos bélicos. De hecho, en forma más sofisticada, los componentes de 'violencia' verbal que se presentan en la argumentación general también son perceptibles en la argumentación racional —por ejemplo, en forma de falacias—. La razón es que la metáfora la argumentación es una guerra «está construida en el sistema conceptual de la cultura en la que se vive» (Lakoff y Johnson, op. cit., pág. 64).

1.3. METAFORIZACIÓN MÚLTIPLE DEL CONCEPTO DE «ARGUMENTACIÓN»

Hemos indicado que la idea de que los conceptos están metafóricamente estructurados por una única metáfora, de una forma unívoca, es simplista. No hace justicia ni a la complejidad de las relaciones lingüísticas que se establecen en un campo léxico, el correspondiente al concepto, ni a la intrincada forma que tienen los mecanismos cognitivos de organización del conocimiento conceptual, por lo que de ellos sabemos. Esa imagen es, por tanto, insatisfactoria tanto desde el punto de vista estrictamente lingüístico como desde el cognitivo.

Más corriente es que un concepto, o una estructura conceptual completa, esté diversamente estructurado por diferentes metáforas, que pueden dotar de forma a diversos aspectos de la estructura conceptual, o de diversas formas a un mismo aspecto de esa estructura. Un problema inmediato que se plantea es el de la función que tal metaforización múltiple tiene en la organización cognitiva y si tal función explica por sí sola esta heterogeneidad metafórica. En principio, se pueden adelantar dos líneas de respuesta a estas cuestiones:

— la redundancia resultante de una múltiple y plausiblemente heterogénea estructuración posibilita la organización plástica de la información conceptual y, seguramente, facilita su gestión (almacenamiento, recuperación, etc.);

— la naturaleza polifacética (manifold) de un concepto amplía el rango del uso de ese concepto, posibilitando su adecuación a diversos contextos. Así, el concepto gana en flexibilidad, pudiendo cubrir diferentes necesidades cognitivas en diferentes ocasiones.

En última instancia, tanto una como otra línea de explicación tienen como consecuencia un beneficio para la economía de los recursos cognitivos, siempre en búsqueda de un equilibrio entre recursos limitados y necesidades de una fina estructuración conceptual del mundo, esto es, de representaciones detalladas y, al tiempo, rápidamente disponibles.

En cierto modo, la descripción de la metaforización múltiple de un concepto como el de argumentación equivale a una tarea wittgensteiniana de análisis conceptual. Como es bien sabido, L. Wittgenstein (1953) pretendió sustituir la descripción de la estructura de un concepto, entendido en sentido tradicional como una suma de condiciones necesarias y suficientes para su aplicación, por la descripción de sus usos en diferentes contextos. Y precisamente eso es lo que pretende o lo que comporta la determinación de las diferentes metáforas que operan sobre un concepto. En definitiva, acotan un conjunto heterogéneo de contextos de uso, en los que la introducción del concepto es apropiada, o correcta, al tiempo que permite y explica la creatividad conceptual [6] como ideación de nuevas formas de metaforización de la realidad y, por tanto, de nuevas maneras de introducir un concepto en un juego de lenguaje.

Resumiendo lo dicho hasta ahora, en la cultura occidental, se han analizado al menos cuatro metáforas que se utilizan en la estructuración del concepto de argumentación:

I. La argumentación es una guerra

O, equivalentemente, discutir es pelear. Ésta es la metáfora general que estructura el concepto de argumentación, según G. Lakoff y M. Johnnson. De acuerdo con esta metáfora, la argumentación se comprende a través del concepto de confrontación. Lo cual quiere decir que, en cuanto concepto abstracto, la argumentación sólo se puede comprender mediante la referencia a lo que es la concepción mundana de una confrontación institucionalizada. En principio, no hay nada corpóreo en tal metaforización. Pero es que, a pesar de lo que pudiera pensarse en una descuidada evaluación de la teoría corpórea de la mente, no todo concepto metaforizado lo es en términos de experiencia, gestalticas primigenias. El concepto en cuestión puede ser metaforizado a través de otros conceptos igualmente abstractos o por lo menos igualmente desligados de la experiencia personal. Ello puede deberse a dos razones, cuyo análisis detallado requeriría una mayor atención:

— La metaforización se apoya en conceptos que, a pesar de parecer más próximos a la experiencia, en realidad son conceptos culturalmente específicos, en el sentido de poseer propiedades prototípicas y estereotípicas propias de la cultura en cuestión.

Por ejemplo, aunque cabe pensar que en cualquier cultura una guerra es una guerra, es indudable que tal concepto tiene modulaciones culturales importantes (culturas que no consideran una batalla entre fuerzas desiguales una batalla, o que excluyen del concepto confrontaciones con culturas consideradas inferiores, etc.). Es de suponer, por tanto, que la naturaleza de las proyecciones analógicas en una cultura y otra variarán correspondientemente.

— Es posible que la metáfora se efectúe sobre un ámbito alejado de la experiencia personal o individual concreta, pero que ese ámbito, a su vez, se encuentre metaforizado en términos más próximos a la

experiencia individual.

Ésta es una posibilidad que merece la pena considerar en el caso de las confrontaciones bélicas (y los campos léxico-conceptuales que estructuran), puesto que tales conceptos se pueden considerar sometidos, a su vez, a metaforizaciones más básicas.

De esta posibilidad no hay que concluir que, progresando en el nivel de abstracción, es posible hallar un conjunto de metáforas radicales, en el sentido de que, mediante su composición, sea posible generar en un modo u otro las metáforas típicas de una cultura. Antes bien al contrario, si hay un conjunto de metáforas básicas, en cuyos términos se pueden producir otras, es porque esas metáforas básicas están más próximas a experiencias primigenias del individuo (alternativamente, de su cultura), esto es, están más ligadas a las formas elementales en que se percibe y conceptualiza el mundo perceptual elemental.

A esta metáfora pertenecen expresiones como las siguientes, cuando se refieren a momentos o estados en la argumentación:

conseguí debilitar su posición

mi línea defensiva era sólida, estaba ampliamente fortificada

ataqué sus premisas con toda la artillería de la que disponía en ese momento

cedió terreno ante mi ataque

se atrincheró en sus posiciones

II. Los argumentos son edificios (construcciones)

Ésta es una metáfora muy productiva porque estructura muy diferentes campos léxicos. En el caso de la argumentación, permite que ésta se conciba en términos de propiedades de las construcciones, como el equilibrio, la solidez, e incluso en términos estéticos. A esta metáfora conceptual pertenecen expresiones como

su argumentación era sólida

las premisas eran más débiles de lo que parecía

no era fácil echar abajo sus razonamientos

su argumentación adolecía de defectuosos fundamentos

los cimientos de su argumentación eran firmes

sus premisas eran livianas

el peso de su argumentación descansaba en una sola premisa

sus razonamientos eran equilibrados

la argumentación se vino abajo

III. Los argumentos son recipientes

Al igual que la metáfora anterior, se trata de una metáfora muy productiva. La metáfora del recipiente ha sido exhaustivamente analizada desde el artículo seminal de M. Reddy (1979) y es quizás la metáfora central en la comprensión de nuestra vida mental. En lo que atañe a la argumentación, se pueden considerar pertenecientes a ella expresiones como

su argumentación carecía de contenido

las premisas eran vacuas

el núcleo de su argumento era sólido

la conclusión contenía más información que las premisas

IV. La argumentación es un viaje

Asimismo, en cuanto acontecimiento temporal, en cuanto sucesión de acciones, la argumentación es susceptible de ser conceptualizada en términos espaciales, en términos de trayectorias, como en las expresiones

su argumentación no iba a ninguna parte

la argumentación era tortuosa

las premisas estaban mal orientadas

se perdió tratando de encontrar el hilo de la argumentación

la conclusión apuntaba en dirección contraria a la de las premisas

había un largo camino desde las premisas hasta la conclusión

1.4. ESTRUCTURA EXPERIENCIAL DE LA ARGUMENTACIÓN

Las argumentaciones suelen ser consideradas como un subconjunto de los intercambios verbales comunicativos denominados en general 'conversaciones'. En cuanto tal subconjunto, las argumentaciones comparten una estructura general común con las conversaciones: 1) existen unos participantes que asumen en el intercambio los roles de hablante y auditorio, 2) son actividades complejas, compuestas por elementos que se pueden denominar 'intervenciones', intervenciones que tienen un orden más o menos seriado, etc. Siendo esto así, ¿qué es lo que distingue a las argumentaciones de los intercambios verbales en general o de otro tipo de interacciones comunicativas? La respuesta de Lakoff y Johnson (op. cit., pág. 78 passim) fue que estar inmerso en una argumentación es un tipo diferente de experiencia a la de participar en una conversación. Un tipo de experiencia en la que uno de los componentes esenciales es el de sentirse envuelto en una confrontación, esto es, en un tipo de experiencia culturalmente estructurado por el concepto de guerra o de enfrentamiento físico.

En muchas conversaciones, el intercambio verbal carece de dirección, esto es, no hay ningún fin comunicativo ni explícito ni compartido por los participantes en la conversación. Eso sucede, por ejemplo, cuando tales conversaciones tienen una función exclusivamente fática o cortés (más o menos ritualizada). En otras, en cambio, existe una dirección comunicativa, o bien compartida o bien explícitamente aceptada por los participantes: se pueden discriminar unos fines comunicativos a los que las intervenciones de los participantes apuntan. Voy a comprar el pan por la mañana, le pido un tipo específico al dependiente, el dependiente me advierte que aún no ha salido del horno, no está a la venta, le pido en su lugar otro, me lo sirve, le pregunto cuánto cuesta, me lo dice, etc. Aunque no explícitamente formulado, el objetivo de nuestra conversación está implícitamente contenido en el escenario de nuestra interacción verbal, culturalmente especificado: uno va a por pan a los hornos, puede solicitar un tipo específico de pan en ellos,

hay dependientes cuya misión es atender las necesidades del cliente, informarle de la diponibilidad de los productos, de su precio, etc. Nada hay en principio, en la situación genérica, que convierta un intercambio verbal en una discusión o una argumentación.

Sin embargo, puede que el dependiente no quiera o sepa informarme de si existe a la venta un determinado producto, puede que se equivoque al referirme su precio, puede que quiera convencerme de que adquiera otro producto, o que quiera convencerme o engañarme con respecto a otra cosa. Por mi parte, si no estoy dispuesto a plegarme a sus deseos, intereses o intenciones, puedo argumentar o discutir con él, mencionando mis propios intereses o intenciones en justificación de mi conducta, haciendo valer su predominancia en cuanto cliente que adquiere un producto, etc. Lo que convierte una conversación o intercambio verbal en una argumentación o discusión es ante todo un cambio en la forma en que conciben y experimentan los participantes ese intercambio comunicativo:

— en primer lugar, el intercambio de intervenciones, aunque pueda estar regido por principios sociales retóricos (de cortesía...) más o menos específicos, es experimentado como dotado de una dimensión direccional. Esto es, no solamente es metaforizado en dimensiones espaciales, sino que además adopta un significado vectorial: las intervenciones de los participantes se conciben, por cada uno de ellos (y quizás también por un observador), como tendentes a un fin o punto, cuya consecución es el fruto de la interacción de la fuerza o la consistencia de cada una de esas intervenciones;

— además, la consecución de ese punto final, que no es necesariamente un punto de equilibrio, es conceptualizada en términos polémicos. Aunque la naturaleza de la metáfora polémica no excluye el equilibrio de las fuerzas que entran en juego en la argumentación, lo habitual es que los participantes conciban su propia posición, en el desarrollo del debate y a su conclusión, en términos de ‘ganadores’ o ‘perdedores’.

Más precisamente formulado, se puede decir que lo que convierte una conversación en una discusión o argumentación es una reconceptualización de los papeles de los participantes, de sus intervenciones y de la trayectoria o estructura lineal de la argumentación verbal. En otro lugar (Bustos, 1986), he mantenido que, idealmente, la dirección de un intercambio verbal se puede entender, en términos contextuales, del siguiente modo:

— las intervenciones de los participantes en un intercambio verbal tienden al incremento del conocimiento compartido, esto es, tienden a aumentar la cantidad de creencias compartidas por los participantes en el intercambio comunicativo [7] ;

— las intervenciones de los participantes en una conversación tienden a incrementar la consistencia contextual, esto es, a eliminar las creencias conflictivas en un contexto; por eso, muchas intervenciones comunicativas están dirigidas a eliminar inconsistencias entre las propias creencias del que interviene y las creencias que atribuye al auditorio.

Es preciso insistir en que, siendo éste el marco general de la interacción verbal, la argumentación o discusión no se produce sino con la concurrencia de dos factores:

— los participantes en el intercambio lo conciben como argumentación. Esto es, el criterio para definir la situación comunicativa es puramente interno o, si se prefiere decir en estos términos, cognitivo. La situación argumentativa depende de lo que los participantes conciban o experimenten respecto a ella. No existen criterios externos primarios (lingüísticos, retóricos...) que permitan definir o aislar ciertos intercambios comunicativos como argumentaciones o discusiones;

— los participantes en el intercambio conciben la situación y su participación en ella en términos primordialmente polémicos. En esta concepción juega un papel importante la noción de posición, en el sentido bélico, no puramente espacial. El conjunto de creencias atribuidas por el hablante a su auditorio y, en particular, el subconjunto de éstas en contradicción con las del propio hablante, configuran lo que, de acuerdo con éste, es la posición del auditorio [8] . A su vez, lo mismo sucede con el auditorio: éste también tiene una concepción de lo que es la posición del hablante.

Por tanto, aun existiendo una identidad estructural entre la conversación y la argumentación, se da una diferencia radical en la forma en que, en ésta, conciben y experimentan los participantes sus intervenciones: como una participación en una confrontación en la que existen partes (adversarios), opiniones encontradas (posiciones), razones para las creencias sostenidas (‘defensas’ de las posiciones), razones para no sostener las opiniones del contrario (‘arsenal’ argumentativo)...

Esto sucede tanto con respecto a la ‘mecánica’ argumentativa como a su ‘dinámica’: las intervenciones de los participantes ya no se conciben como aportaciones más o menos explícitas al incremento del acuerdo contextual, sino como movimientos o maniobras dirigidas bien a fortalecer la propia posición bien a socavar o asaltar la del contrario. En las argumentaciones es definitoria la existencia de lo que he denominado (Bustos, 1986) conducta comunicativa destructiva, esto es, la conducta dirigida a la eliminación de inconsistencias contextuales, contradicciones entre el conocimiento del hablante y el atribuido por éste a su auditorio. Típicamente, la inconsistencia contextual se elimina, en la argumentación, mediante lo que se concibe como una victoria o un avance de las posiciones de uno de los participantes, quien ha sabido defender mejor su posición o atacar la de sus adversarios.

1.5. SUBCATEGORIZACIÓN Y METAFORIZACIÓN MÚLTIPLES

De acuerdo con G. Lakoff y M. Johnson (1980, pág. 81 passim), el concepto de argumentación es una subcategoría del de conversación. Tal subcategorización preserva, como hemos visto (parte de) la estructura de la conversación y es homogénea con ella (constituye el mismo tipo de actividad). Según su tesis, la relación entre ambos conceptos y las experiencias que categorizan es la siguiente: la argumentación estructura el concepto general de conversación a través de la proyección metafórica la argumentación es una guerra. Sin embargo, hay dos puntos conflictivos en esta tesis:

— en primer lugar, como ellos mismos reconocen, a veces es difícil distinguir entre subcategorización estricta y la estructuración metafórica: la argumentación puede considerarse una confrontación simbólica y, en ese sentido, pertenecer como subcategoría al concepto general de confrontación. Bajo este punto de vista, las confrontaciones físicas y las argumentaciones constituirían un mismo tipo de actividad. La diferencia no es tanto de grado, como mantienen Lakoff y Johnson, cuanto de perspectiva;

— en segundo lugar, en la concepción de Lakoff y Johnson, tanto la conversación como la argumentación se conciben como totalidades (Gestalts) experienciales: si ello quiere decir algo, es que se presentan a la experiencia como entidades complejas dotadas de una significación que no es reducible a la adición del significado de las partes.

Esto parece evidente en el concepto de argumentación, precisamente en virtud de su estructuración metafórica:

— el significado de los movimientos argumentativos no es expresable sino en términos del conjunto de la argumentación. Esto quiere decir que los componentes de la microestructura comunicativa de la argumentación, por ejemplo, los actos de habla que los participantes realizan, no adquieren significado sino con relación al contexto argumentativo global. Así, una afirmación o aserción, en una argumentación, no tiene el simple significado de enunciar un hecho o manifestar una creencia: es un acto de habla dirigido a un fin argumentativo, a fortalecer o socavar una posición dialéctica [9] ;

— la argumentación es una totalidad intencionalmente acotada. Por eso, en ocasiones, se ha concebido como un macro-acto de habla, con sus propias condiciones de realización. Metafóricamente, tal intencionalidad se expresa en la noción de victoria o derrota argumentativa, por no hablar de los avances o retiradas dialécticas. La propia metáfora la argumentación es una guerra conduce a la implicación de que las argumentaciones tienen una finalidad y, plausiblemente, un fin reconocido por los que participan en ellas.

Sin embargo, en el concepto general de conversación, el elemento de direccionalidad y, por tanto, de intencionalidad hacia la consecución de un fin comunicativo puede estar ausente, por lo que resulta difícil entender cómo constituye una Gestalt experiencial. La razón de Lakoff y Johnson es que la conversación es una actividad comunicativa que tiene una estructura 'natural', o que emerge naturalmente de la experiencia (op. cit., pág. 85). Es esa estructura natural la que da coherencia, según ellos, a la Gestalt experiencial, de tal modo que el concepto conversación encaja (fit) en esa estructura. La estructura 'natural' de la conversación dota de significado a la interacción comunicativa y permite sintetizarla como Gestalt experiencial.

En realidad, el debate acerca de la condición de intencionalidad para la constitución de totalidades experienciales llevaría demasiado lejos. Sea como sea, lo cierto es que la metáfora la argumentación es una guerra permite estructurar en términos gestálticos parte del concepto de conversación, corresponda éste o no a una Gestalt experiencial, o simplemente a un conjunto de

experiencias débilmente integradas entre sí por una estructura general.

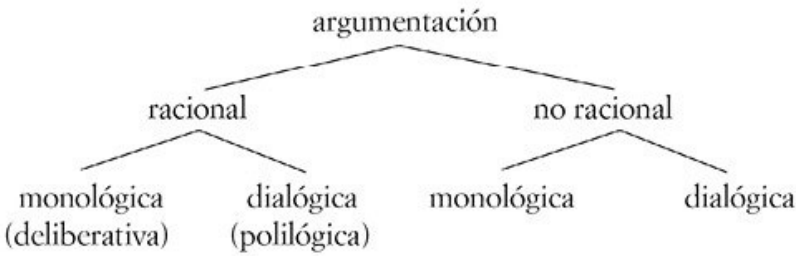
1.6. COHERENCIA METAFÓRICA

En los conceptos múltiplemente estructurados, metafóricamente o no, se plantea no sólo el problema de la función de esa heterogeneidad estructural, sino también el de las condiciones formales de esa multiplicidad. En primer lugar, ¿existen tales condiciones formales?, esto es, ¿existen constricciones sobre cualquier estructuración de (parte de) un concepto? Una respuesta clásica expresa una intuición wittgensteiniana: no existen constricciones de principio sobre la estructuración de los conceptos o sobre su agrupación en categorías. La relación entre los conceptos o las realidades a que se aplica un mismo concepto es tan tenue que sólo puede ser recogida por la expresión (metafórica) 'aire de familia' [10] . Pero ésta es una postura insostenible si se generaliza a todos los conceptos y si excluye la posibilidad de grados en la estructuración conceptual, por no hablar de otros aspectos insatisfactorios de esta concepción [11] .

Por su parte, la respuesta ortodoxa a la cuestión de la estructuración formal de los conceptos es que éstos están organizados en conjuntos de rasgos o caracteres, primitivos o no (R. Jackendoff, 1992, 1994), jerárquicamente organizados por relaciones lógicas de implicación. El inconveniente de esta concepción es que, a diferencia de las teorías más o menos inspiradas en la filosofía wittgensteiniana, es incapaz de dar cuenta de la flexibilidad conceptual, esto es, de que la aplicación de los conceptos depende esencialmente, en la comunicación real, de las condiciones contextuales de uso. En realidad, son estas condiciones contextuales de uso (su frecuencia, convergencia, homogeneidad, etc.) las que promueven o inducen (prompt) la estructuración parcial y heterogénea de los conceptos, junto con beneficios cognitivos aún no bien entendidos [12] . Teniendo en cuenta estos problemas, parece que es más prometedora la alternativa propuesta por Lakoff y Johnson (1980): una estructuración doblemente dimensional. En el eje vertical, una subcategorización funcional de los conceptos, dependiente de las condiciones contextuales de uso. Esas condiciones de uso

explicarían la flexibilidad conceptual, el hecho de que un mismo concepto sea aplicable en diferentes situaciones comunicativas, mediante una adecuada estructuración jerárquica. En el eje horizontal, un concepto podría estar estructurado por diversas proyecciones analógicas —típicamente, por diferentes metáforas—, con arreglo a ciertas constricciones formales, que asegurarían la definición y unidad del concepto, problemáticas en las concepciones wittgensteinianas radicales.

En el caso del concepto de argumentación, Lakoff y Johnson (1980) distinguieron entre la subcategorización vertical, que permite discriminar entre diferentes aspectos del concepto con arreglo al siguiente esquema:



Esta subcategorización no es una subcategorización estricta porque las distinciones entre las categorías no son nítidas: tanto porque a veces se identifica la argumentación común, no racional, con la argumentación en general, como porque la argumentación monológica suele ser figuradamente dialógica; generalmente se argumenta con adversarios no presentes, construidos o imaginarios o, en el caso de la deliberación monológica, con las diversas escisiones del yo que delibera. En cualquier caso, lo importante es que la subcategorización destaca ciertas propiedades del concepto o, incluso, las crea. Por ejemplo, si en el concepto de argumentación general está implícito que debe haber alguna clase de conexión entre la conclusión de una argumentación y lo que se ha aducido a su favor, en la especialización que constituye el concepto de argumentación racional se supone que tal conexión ha de ser lógica —no necesariamente deductiva, aunque sí formal, en el sentido de

preservar, de forma relevante, el valor epistémico de las premisas en la conclusión—. Por tanto, el concepto de argumentación racional concreta un aspecto difuso en la noción general, precisa su dimensión estructural. Lo mismo sucede con respecto a la situación inicial de la argumentación: en el concepto general no se especifica que exista o deba existir algún tipo de acuerdo o convergencia en la atribución de valores epistémicos a las premisas (verdad, probabilidad...). En cambio, en el caso de la argumentación racional, tal característica se da por supuesta, constituye incluso, si se quiere decir así, una condición definitoria de tal argumentación racional. Esto es aún más evidente en el caso de la argumentación racional monológica, en que el acuerdo sobre el valor epistémico de las premisas es prácticamente una condición estipulada en tal tipo de argumentación.

El hecho de que ciertos aspectos de un concepto sólo queden resaltados en la subcategorización funcional explica, según la idea de Lakoff y Johnson, que tal concepto pueda estar múltiplemente estructurado: las metáforas particulares permiten poner de relieve esas propiedades del concepto diluidas en la noción general. Así, en el caso de la argumentación, las metáforas un argumento es un viaje, un argumento es un recipiente y un argumento es un edificio permiten estructurar propiedades que son prominentes en el concepto de argumentación racional, pero que quedan desvaídas en la estructuración metafórica general un argumento es una guerra.

Como hemos visto, la argumentación es un viaje es un caso particular de metáfora en que la dimensión temporal es proyectada en la espacial, esto es, de metáfora orientacional. Esto no sólo se refleja en el nivel categoremático del léxico (nominal, adjetivo, predicativo) sino, por supuesto, en las partículas sincategoremáticas circunstanciales, las que típicamente expresan una orientación espacial. Por ejemplo,

esta argumentación no va a ninguna parte

estamos en un punto muerto

en ese punto estoy contigo

Pero esta metáfora no sólo permite captar la dimensión temporal de la argumentación, sino su aspecto más importante, su orientación intencional. En la noción de viaje no sólo está comprendida la estructura espacial (comienzo-salida, puntos intermedios-paradas, altos... final-llegada), sino también el hecho de que el viajero persigue un objetivo, que dirige sus pasos de una forma consciente e intencional a un determinado fin. En realidad, la intencionalidad en la metáfora la argumentación es un viaje es más importante que su dimensión espacial. Es cierto que la metáfora permite producir implicaciones basadas en los hechos de que los viajes definen trayectorias y cubren regiones del espacio, de tal modo que la metáfora se puede extender en expresiones como

no me sigues en lo que estoy indicando

me he perdido en un razonamiento tan complicado

yendo un poco más lejos, se puede afirmar...

volviendo hacia atrás, no estoy de acuerdo con el punto de partida

las premisas cubren un amplio número de casos

Tales expresiones no se relacionan, sin embargo, con lo que es primordial en la argumentación racional, y lo que hace particularmente apta la metáfora para estructurar el concepto, la direccionalidad de la argumentación racional, el hecho de que tienda a un fin compartido, aunque implícito. Por ejemplo, la expresión perderse sólo tiene sentido de hecho en ese marco intencional. Sólo puede perderse quien pretende seguir un camino correcto para llegar a un objetivo. De otro modo, perderse sólo significa cambiar de trayectoria o salirse de la trayectoria usual.

Por otro lado, la intencionalidad subyacente en la metáfora la argumentación es un viaje resulta coherente con la intencionalidad de la metáfora la argumentación es una guerra en la que,

igualmente, se presupone un objetivo (al menos para cada uno de los contendientes).

Una metáfora es coherente en un determinado dominio si se pueden desplegar las implicaciones correspondientes en el dominio fuente para obtener las implicaciones correspondientes en el dominio objetivo: si los viajes definen trayectorias, las argumentaciones también han de hacerlo; si los viajes son susceptibles de encontrar obstáculos o barreras, también las argumentaciones. Pero, sobre todo, si los viajes pueden alcanzar su objetivo o no, también las argumentaciones. El concepto de fracaso argumentativo sólo tiene sentido en el marco metafórico definido por la metáfora la argumentación es un viaje: se aplica cuando el objetivo dialéctico (implícitamente perseguido por los argumentadores) no es alcanzado. Lo mismo sucede con el concepto de progreso argumentativo que, en general, se concibe como el trayecto entre dos puntos de la trayectoria argumentativa, del punto anterior al punto posterior —en el caso por defecto, a partir del punto que indica el comienzo de la discusión—.

La metáfora la argumentación es un viaje proyecta una sucesión de acciones en una estructura espacial bidimensional. Como hemos observado, destaca los aspectos lineales e intencionales del concepto de argumentación. Pero la metáfora la argumentación es un recipiente, en cambio, efectúa una proyección tridimensional que no destaca los aspectos formales del concepto, sino su dimensión sustantiva. Bajo está metáfora, la argumentación se estructura como un espacio tridimensional, con una superficie exterior acotadora de un volumen interior con regiones más o menos próximas a un centro geométrico. Pero la metáfora tampoco es puramente orientacional, como si se limitara a proyectar simplemente una dimensión en otra(s), sino también funcional: ese volumen debe ser llenado en el curso de la argumentación: la finalidad (implícita) de la argumentación es ocupar el volumen, de tal modo que lo encerrado (concebido generalmente en términos de líquido) no rebose o se filtre de algún modo. En cuanto al primer aspecto, el sustantivo, la metáfora da cuenta de expresiones como las siguientes

su argumentación era vacua

las premisas no tenían mucho contenido

el núcleo de su argumentación era...

esa conclusión no entra en mis propósitos

En cuanto al segundo, el normativo o funcional, está relacionada con expresiones como

su argumentación hacía agua en diversos puntos

las premisas desbordaban la conclusión

su argumentación era demasiado profunda

G. Lakoff y M. Johnson [13] centraron la coherencia entre los dos tipos de metáfora en la existencia de implicaciones compartidas. Según ellos, estas implicaciones proceden del solapamiento entre las proyecciones bidimensionales y tridimensionales: así como el argumento que progresa define una superficie, también lo hace la estructura tridimensional. Lo que es congruente entre las dos metáforas es el topos

■

+ camino recorrido	→	+ superficie definida
+ volumen colmado	→	+ superficie definida

Sin embargo, desde nuestro punto de vista, es la dimensión funcional la que otorga un tipo especial de coherencia a esas dos metáforas. Del mismo modo que se puede determinar un punto final en un viaje, cuando la argumentación llega a su objetivo, se puede caracterizar un término en la metáfora tridimensional, cuando el espacio ha sido llenado y contenido sin fisuras. La principal implicación compartida es que tanto una como otra metáfora establecen un punto final, con una dimensión normativa. Así como todo viaje debe ser llevado a un objetivo, y como todo recipiente está ideado para ser colmado, la argumentación debe tener un objetivo, el establecimiento de una convicción, en una creencia, en la realización de una acción. No es casualidad que el término conclusión designe al mismo tiempo la consecuencia de una argumentación y la finalización de un conjunto de acciones

1 Aunque, por ejemplo, A. M. Collins y M. R. Quilliam (1969, 1970) desarrollaron un modelo de estructura conceptual basada en esta concepción (véase M. V. Eysenk y M. T. Keane, 1990, para una crítica de los modelos definicionales de los conceptos).

2 Ésta es una interpretación natural de la teoría del prototipo, pero al parecer ni es la correcta ni la pretendida por E. Rosch (véase G. Lakoff, 1987, cap. 9).

3 Véase el mencionado manual de M. V. Eysenk y M. T. Keane (1990) y el de N. A. Stillings et al. (1995) para una amplia panorámica de los logros y carencias de la teoría del prototipo conceptual.

4 No obstante, similares efectos prototípicos a los exhibidos por las

categorías básicas se han demostrado en categorías característicamente abstractas, como la de número primo (Armstrong, Gleitman y Gleitmant, 1983) o las propias categorías del análisis lingüístico — sujeto, nombre... — (G. Lakoff, 1987).

5 Como en la teoría de la doble codificación de A. Paivio (1986).

6 La creatividad conceptual constituye un problema para un análisis conceptual puramente wittgensteiniano, puesto que la noción de forma de vida no es relacional. Dicho de otro modo, la teoría carece de una explicación sobre cómo una forma de vida surge a partir de otra o cómo pueden estar relacionadas entre sí diferentes formas de vida.

7 Ésta es una forma dinámica de enunciar el principio de cooperación conversatoria (H. P. Grice, 1975).

8 Esto no es estrictamente así, evidentemente. No todas las creencias del auditorio que entran en contradicción con las del hablante son igualmente relevantes en cualquier momento del proceso argumentativo: sólo lo es un subconjunto de ellas, las relacionadas (semánticamente, retóricamente...) con el asunto sujeto a argumentación.

9 Esto es lo que pone de manifiesto, y generaliza, la semántica argumentativa de J.-C. Anscombre y O. Ducrot (1983).

10 En su forma más radical, ésta es la concepción defendida por M. Arbib y M. Hesse (1986).

11 Como que carezca de una auténtica explicación de la función de los conceptos en la gestión de la información y de su conexión con la acción.

12 A pesar del meritorio esfuerzo de D. Sperber y D. Wilson (1986) para integrar la funcionalidad conceptual en una teoría cognitiva general.

13 G. Lakoff y M. Johnson, 1980, pág. 133.

Capítulo 2

La metáfora polémica de la argumentación: la concepción neurológica

EN COLABORACIÓN CON ROBERTO FELTRERO

La metáfora dominante en la conceptualización de la argumentación es la metáfora polémica, la que asimila la argumentación a una pelea, disputa, guerra, etc. Esta metáfora ha sido analizada hasta ahora en el nivel conceptual, esto es, como la proyección entre dos dominios conceptuales, el de las disputas físicas y las discusiones lingüísticas (o las razones lingüísticamente expresadas). Pero el surgimiento en el nuevo siglo de la teoría neural del lenguaje (Feldman, 2006; Feldman y Narayanan, 2004) y las correspondientes modificaciones en la teoría conceptual de la metáfora (Lakoff, 2008), sugieren que es posible una nueva descripción de esa metáfora en un nivel más básico, físico, neurológico. Desde el punto de vista de las computaciones neurológicas que son precisas para dar cuenta de la argumentación, ésta puede describirse en términos dinámicos como la modificación de las estructuras neuronales por parte de un auditorio. Es decir, lo característico de la argumentación así descrita es la creación, el fortalecimiento o la inhibición de circuitos neuronales específicos. La persuasión, el efecto perlocutivo paradigmático de la argumentación, habitualmente descrito en términos de la dinámica de los estados mentales (epistémicos), puede describirse ahora, en un nivel neurológico, como el cambio de estructuras neurales específicas. Este capítulo explora el carácter de esta descripción que es, en un sentido, abstracta, puesto que no detalla sino la naturaleza de los cambios computatorios que induce la persuasión, pero que, en otro sentido, es más concreta que la que proporciona el nivel estrictamente conceptual, puesto que caracteriza los mecanismos

específicos de nivel neural que operan cuando se produce u obtiene como resultado la persuasión.

2.1. METÁFORA Y ARGUMENTACIÓN

El concepto de argumentación es un concepto metafórico construido sobre el de confrontación o conflicto. El esquema imaginístico (image schema) que subyace a los conceptos de conflicto y conceptos relacionados es de carácter dinámico: supone el ejercicio de una fuerza que puede tener dos efectos. Puede ser destructiva, en el sentido de afectar a la estructura de un objeto —generalmente una edificación— derrumbándolo, destruyéndolo o arruinándolo significativamente. Esa dimensión conceptual de la argumentación se produce cuando tiene una orientación crítica, esto es, cuando está dirigida a invalidar o cuestionar un razonamiento o argumentación previos, que desempeña la función de fundamento (cimiento, raíz...) de creencias o disposiciones para la acción.

Por otro lado, cuando la argumentación no es crítica, sino constructiva, lo es en términos literales. Se trata de construir o edificar a partir de elementos aceptados (cimientos) un conjunto de creencias o disposiciones para la acción que desempeñan la función de posiciones (edificaciones en que uno se refugia de posiciones contrarias), que uno asegura o puede fortalecer para hacer frente a eventuales agresiones críticas.

Ahora bien, el nivel de los esquemas imaginísticos es un nivel preconceptual. Seguramente, no todos los conceptos metafóricos de argumentación comparten el mismo esquema imaginístico, estático o dinámico. Pero ese nivel de descripción tiene la virtud de permitir atisbar los eventos neurológicos que se dan en el transcurso de los intercambios dialécticos. Y, en cuanto esquema imaginístico dominante, podemos estar seguros de que el esquema correspondiente a la confrontación o el conflicto representa la activación de circuitos neuronales de un modo relativamente estable y persistente.

Cuando se da la persuasión, tanto en el sentido constructivo como en el destructivo, lo que se produce en el nivel neuronal es la ligera

modificación de un patrón de activación, o su inhibición o desactivación.

Por comenzar con la dimensión negativa, la argumentación crítica destruye o mina una determinada posición: cuando el argumentador crítico tiene éxito socava las creencias o la disposición para una acción del interlocutor (a través del razonamiento teórico o práctico). Esto significa que esa disposición o creencia queda desconectada de aquellas que le servían de fundamento: el patrón neuronal correspondiente queda modificado, inhibiendo la conexión entre creencias o disposiciones, y fundamentos inferenciales y argumentativos. El derrumbe del edificio o de la posición se traduce literalmente en el nivel neuronal en la desactivación o en desconexiones neuronales. Evidentemente, ésta es una descripción simplificada de lo que debe suceder a nivel neuronal: las creencias o disposiciones no son puntos neuronales aislados (o encapsulados), sino que forman parte de redes con miles de conexiones con otras redes. Además, las conexiones neuronales se activan o se inhiben de forma gradual, de tal modo que una inferencia ofrecida a un interlocutor, en un determinado contexto, puede disminuir su función fundamentadora en una cierta cantidad, pero no estar completamente desactivada. Es posible asimismo que la activación o desactivación sean sensibles al contexto, es decir, que aumente o decrezca su efectividad dependiendo de la activación simultánea de otras redes neuronales. Esto es particularmente claro en la inferencia abductiva, que puede ser utilizada como elemento de la argumentación: la adición de una nueva información incrementa el valor justificativo de la argumentación, reforzando, pues, el patrón de activación neuronal.

2.2. LA NEUROLOGÍA DE LA PERSUASIÓN

El punto crucial, tanto en la modalidad positiva como negativa de la argumentación, es el de la persuasión. En el nivel conceptual intuitivo, la persuasión, aunque no requiere el reconocimiento explícito del auditorio, sí que entraña la modificación de su mundo epistémico y moral. Por una parte, el persuadido ha expandido o contraído su mundo epistémico, esto es, ha incorporado creencias nuevas y establecido las correspondientes conexiones inferenciales con otras creencias. O ha suprimido algunas creencias, desprendiéndose asimismo de sus vínculos inferenciales.

Por otro lado, en el ámbito práctico, el persuadido ha renunciado o admitido ciertas acciones (ha inhibido la disposición a realizarlas, o ha sido inducido en la disposición para realizarlas). En el nivel neuronal, no en el conceptual, y siempre en la forma simplificada de descripción, lo que sucede es la activación o inhibición de patrones de activación neuronal. Es decir, la persuasión se traduce o tiene su contraparte en esa activación o inhibición. Si lo que está en juego en la argumentación es la persuasión de un contrincante o interlocutor, lo que está en juego, en el nivel neurológico de descripción, es la modificación de estructuras neuronales que están asociadas a patrones de inferencia teórica y práctica.

El Proyecto de la Teoría Neuronal del Lenguaje (The Neural Theory of Language, NTL; Lakoff, 2008) ha propuesto una notación que, aunque representa el vínculo entre el nivel conceptual y el neurológico, no entra en detalles acerca de las propiedades computatorias de este último. Así, el analista conceptual puede utilizar esa notación para hacer afirmaciones con contenido empírico (neurológico) sin entrar en los detalles de la descripción de los sistemas físicos que soportan esas propiedades computatorias. En términos de esa notación, la descripción propuesta adoptaría la forma siguiente:

Dominio fuente: confrontación, conflicto

Dominio diana: argumentación

Esquema imaginístico subyacente: dinámico

Proyección:

Interlocutores → contrincantes

Argumentación → lucha, conflicto

Argumentar → luchar, pelear

Creencias, acciones → posiciones, edificaciones

Persuasión → victoria, derrota

Esta configuración metafórica se asocia conceptualmente con otras dos metáforas

Metáfora 1: LOS RAZONAMIENTOS SON EDIFICACIONES, CONSTRUCCIONES

Premisas → cimientos, material de construcción

Inferencias → etapas de la construcción

Metáfora 2: LA ARGUMENTACIÓN ES MOVIMIENTO (LA ARGUMENTACIÓN ES ACCIÓN; LA ACCIÓN ES MOVIMIENTO)

Premisas, fundamentos → vehículos, móviles que se desplazan

Objeciones → impedimentos para el movimiento

Conclusión: final del movimiento, final del trayecto

Finalmente cabe observar, en relación con la noción de inferencia, dos características sobresalientes de la argumentación:

1)La presunta activación neurológica de la argumentación es contextual, esto es, sensible a la información procedente del entorno y, en particular, del contexto dialéctico o interactivo. Esto quiere decir que los procesos inferenciales que sustentan la argumentación no se desencadenan de forma automática, sino que exigen elementos disparadores (triggers), presumiblemente procedentes del sistema central de procesamiento de información.

2)Los procesos inferenciales que acompañan la argumentación son plurales y heterogéneos. Plurales porque constituyen una variedad de elementos inferenciales orientados a la consecución de la persuasión, que no dependen de una única modalidad argumentativa (pueden aunar diversos recursos retóricos), y heterogéneos en el sentido de no atenerse a una única estructura formal (deductiva, inductiva...).

Capítulo 3

La dimensión pragmática de la argumentación

3.1. INTRODUCCIÓN

En la tradicional concepción lógica, la argumentación se identificaba con una especie de inferencia deductiva, o al menos con una secuencia de enunciados con la misma estructura que tal tipo de inferencia. Aunque la conexión esencial, la conexión que caracteriza el tipo de secuencias que se puede denominar argumentación, no sea de naturaleza deductiva, la estructura bipartita es la misma: un conjunto de enunciados que se toman como premisas o antecedentes, y un enunciado que se considera la conclusión o consecuente de la argumentación. Ello ha llevado a concebir la argumentación como una relación internamente establecida entre conjuntos de entidades lingüísticas. Esto es, a semejanza de la inferencia deductiva, en que la conexión inferencial se establece en virtud de propiedades internas a las expresiones manejadas —su estructura lógica, más o menos ricamente representada—, se ha considerado la conexión argumentativa, el hecho mismo de constituir una argumentación, como dependiente de la naturaleza intrínseca de las entidades manejadas, sean éstas enunciados, proposiciones o sus trasuntos formales —elementos de un lenguaje formal—. Cuando esto no ha conducido a la asimilación directa de la teoría de la argumentación a la teoría de la deducción/inducción, ha supuesto una limitación fundamental a la hora de describir y explicar la argumentación natural, la argumentación en la lengua.

La razón es que la argumentación natural no está constituida por conjuntos o secuencias de enunciados o proposiciones, sino por conjuntos de acciones lingüísticas realizadas por hablantes de una lengua. Así, una descripción correcta de lo que es la argumentación natural no se puede formular en términos ajenos a los factores externos que nos permiten calificar los actos de nuestros semejantes como pertenecientes a tal o cual clase. En particular, no nos permite describir una acción o secuencia de acciones como argumentación a menos que hagamos apelación a las propiedades externas a la

acción que la definen como tal: los deseos, las intenciones, las creencias, las convenciones comunicativas vigentes en la comunidad, etc. Todas esas propiedades son factores externos a la estructura interna —lógica, semántica o formal— de las expresiones lingüísticas empleadas, aunque no ajenos a ella. De hecho, se pueden rastrear conexiones causales entre los factores externos —funcionales— y los internos —estructurales— en las acciones en general y en las lingüísticas en particular. Una descripción adecuada de la argumentación natural ha de combinar adecuadamente los factores externos y los internos, poniendo de relieve los mecanismos que relacionan unos y otros de una forma sistemática.

3.2. LAS UNIDADES ARGUMENTATIVAS

Uno de los primeros problemas que se plantea cuando se aborda un enfoque interactivo de esta clase —estructural-funcional— es el de las unidades admitidas como pertinentes para la descripción o explicación de la argumentación. Desde el punto de vista estrictamente funcional, cabe plantearse si la argumentación tiene entidad de acto de habla independiente, esto es, si bajo criterios funcionales es separable de otros actos de su mismo nivel. En realidad, este problema es una forma particular de una disyuntiva que suele plantearse con nivel general en cualquier disciplina científica: el de la elección de las unidades de análisis. La concepción pragmática de la argumentación ha explorado la posibilidad de considerar la argumentación como un acto de habla global o, más precisamente, como el resultado de la producción de un acto de habla específico y diferenciable. En favor de considerar la argumentación como un macro-acto de habla figura, en primer lugar, la existencia de predicados que parecen describir o referir a ese acto (X argumentó Y). En ese sentido, la acción descrita de argüir se ha situado en el mismo nivel que refutar, aclarar, dar cuenta de, justificar, defender (una posición), explicar, etc. (S. Jacobs, 1989). Ahora bien, en ese saco en que se ha situado la acción de argumentar, es preciso distinguir cuidadosamente entre la dimensión ilocutiva y la perlocutiva, porque ciertos predicados mencionados, por ejemplo, refutar, pueden describir tanto actos ilocutivos como perlocutivos. Ello se debe, por una parte, a que la frontera entre uno y otro tipo de actos no es tan nítida como pareció en su momento a quienes la trazaron (J. L. Austin, 1962) y, por otra, a que toda la discusión está infectada por la indeterminación —que no ambigüedad— entre acto/resultado del acto. Así, 'X argumentó Y' puede ser una descripción de una acción de X en dos contextos muy diferentes: en el primero, el hablante, H, describe la acción de X, de acuerdo con la intención de X al proferir Y, esto es, describe la acción de X del mismo modo que lo haría X, o, dicho de otro modo, la intención de X, al proferir Y, fue efectuar una argumentación, dándose las condiciones contextuales

necesarias para que H, al describir la acción de X, creyera que su acción se ajustaba a esas intenciones —las expresara correctamente.

Por otro lado, está la situación en que, aun siendo la intención de X argumentar Y, y aun captando esa intención H, éste no está de acuerdo en que lo producido sea efectivamente una argumentación (por ejemplo, porque H la considere falaz o defectiva en un sentido general). De acuerdo con este contexto, 'X argumentó Y' sería equivalente —desde el punto de vista de H— a 'X pretendió que Y fuera una argumentación' . Por eso, es explicable —no constituye una inconsistencia—: 'X argumentó Y, pero Y no era una argumentación (razón, justificación, etc.)'. En este caso, lo que sucede es que H describe la acción de X tal como éste lo haría, pero sin creer efectivamente que ello sea una descripción correcta de la acción.

Existen otros contextos de uso marginales, que no dejan de tener interés. Por ejemplo, el caso en que se produce una argumentación en favor de algo sin pretenderlo, o pretendiendo un objetivo diferente, incluso contradictorio, pero no nos detendremos en su análisis.

La importancia de la consideración de los contextos en que se puede usar 'X argumentó Y' de una forma correcta, comunicativamente adecuada, reside en que pone de relieve esa indeterminación entre acto ilocutivo y acto perlocutivo, por un lado, y acción y resultado de la acción, por otro. Algunos autores (véase O'Keefe, 1982) tienden a considerar la argumentación más como el resultado de un acto lingüístico que como un acto de habla propiamente dicho. En ese sentido, se puede concluir que la argumentación pertenece al reino de lo perlocutivo y que, por la misma razón de que no existe una relación semántica, aunque sí retórica, entre lo ilocutivo y lo perlocutivo, tampoco existe ninguna relación semántica entre una clase de actos de habla, utilizados para producir una argumentación, y el acto perlocutivo de la argumentación. En particular, no existe ninguna relación semántica entre predicados como 'afirmar', 'asegurar', 'denegar', 'explicar', 'definir', etc., y el predicado 'argumentar'. Del mismo modo que el acto ilocutivo de prometer no está ligado intrínsecamente a ningún acto perlocutivo, como, por ejemplo, el de persuadir, tampoco el acto perlocutivo de

argumentar, si es que se trata de un acto de esta clase, estaría ligado a un acto ilocutivo o a una clase de ellos. En concreto, y contra la concepción ortodoxa de la argumentación, podría producirse una argumentación a través de la realización de actos de habla no asertivos, por ejemplo, a través de promesas, suposiciones, etc. o, en cualquier caso, a través de una mezcla de actos asertivos y no asertivos.

Sin embargo, existen razones intuitivas en contra de considerar la argumentación como un acto perlocutivo. La más inmediata es la naturaleza (¿esencialmente?) lingüística de la argumentación: parece que no se puede argumentar —producir una argumentación o un argumento— sino a través de la realización de actos de habla (en contra de las situaciones creadas por Rabelais o Stevenson), de forma que la misma definición del acto (o de su resultado) requiere la mención de propiedades de las expresiones lingüísticas empleadas. (Quizás esto vale para el término 'argumentación', pero no para el relacionado 'argumento', en el sentido de 'razón'; cfr. 'su desprecio era un argumento más para rechazar su petición'). Ésta es la razón de que se haya distinguido un tanto artificiosamente entre 'argumentación', en cuanto referido a lo propiamente perlocutivo y 'proporcionar una argumentación', como propiamente ilocutivo (S. Jacobs, 1989). Desde este punto de vista, 'hacer o proporcionar una argumentación' o, más sencillamente, 'argüir', no designa un acto de habla atómico, suponiendo que exista una cosa tal, sino un acto complejo, que puede estar en relaciones de subordinación y superordinación respecto a otros actos.

Para calibrar la adecuación de este enfoque, conviene recordar que los actos (de habla) se encuentran organizados en redes jerárquicas de naturaleza esencialmente funcional: ciertos actos están subordinados a otros en el sentido de que su realización es una condición para la realización de éstos. Existe, por tanto, una subordinación funcional de abajo arriba (bottom-up) en la que el nivel básico está constituido por los actos de naturaleza «atómica» y los superiores por actos de un nivel progresivo de complejidad (cfr. Van Dijk, 1977). Al ser la jerarquía de tipo funcional, no existe una clase natural de actos atómicos que ocupe el nivel más bajo de complejidad, aunque seguramente existen propiedades constitutivas de ciertos actos de habla que excluyen su pertenencia al nivel

jerárquico básico. Así, en el caso de la argumentación, se puede conjeturar que nunca pertenecerá a ese nivel básico, en virtud de que su realización requiere efectuar actos de habla más elementales. No obstante, se puede argumentar como parte de un acto de habla más complejo, por ejemplo, para defender a alguien de una acusación y, en ese sentido, estar subordinado a ese acto complejo.

En cualquier caso, lo que parece quedar excluido es que exista un único acto de habla que consista en argumentar o proporcionar una argumentación, con una autonomía funcional respecto a actos más básicos. En particular, parece imposible desligar la argumentación, o el discurso o texto argumentativo, de la clase de actos asertivos, con las matizaciones antes indicadas (esto es, que no es necesario que una argumentación esté constituida sólo por actos de esta clase). La aserción de ciertas creencias, junto con la de las que puedan servir como justificación o fundamento, parece constituir una parte fundamental en la acción de argumentar.

Lo que dota de unidad funcional a la argumentación, como a cualquier otro acto (de habla), es el objetivo o fin que persigue ese acto. El acto está orientado hacia su fin. La intención del agente es alcanzar ese fin mediante la realización del acto, de tal modo que dotar de identidad a la argumentación, desde el punto de vista pragmático, pasa por identificar los fines u objetivos a los que puede servir la argumentación.

La clasificación de los efectos perlocutivos (los objetivos perseguidos por la comunicación lingüística) de los actos de habla está tan en mantillas como la propia taxonomía de éstos. Sin embargo, existe una vieja distinción (H. P. Grice, 1989) que puede considerarse como una división macroscópica de los fines que pueden servir los actos de habla. Por una parte, los actos (las proferencias) exhibitivos y, por otra, los protrépticos. Los primeros persiguen la pura manifestación de las opiniones o creencias del hablante, mientras que los segundos buscan inducir en el auditorio una cierta actitud o la realización de una determinada acción. En términos austinianos, parece que las proferencias exhibitivas no tienen un fin perlocutivo que el hablante persiga, aunque por supuesto pueden tener efectos perlocutivos. Al contrario, las acciones protrépticas están orientadas a conseguir efectos

perlocutivos en el auditorio incluso mediante la modificación de su sistema de creencias.

Lo artificioso e incompleto de esta gran partición se puede comprobar cuando la confrontamos con el presunto acto de habla argumentativo. ¿Es la argumentación exhibitiva o protréptica? ¿Es una pura manifestación consciente y articulada de las creencias propias? ¿O es siempre un intento de establecer una creencia en el auditorio con vistas a la inducción en éste de ciertas disposiciones para la acción? Depende; o tanto lo uno como lo otro. No es raro el caso en que uno autoargumenta (argumenta con uno mismo o delibera) conscientemente como un medio para examinar las creencias propias o las de los demás. Se puede argumentar tratando de extraer las consecuencias de ciertas creencias, buscando posibles incompatibilidades, inconsistencias, desacuerdos, etc. Lo que se persigue en estos casos es el examen de las propiedades internas (¿lógicas?) de los sistemas de creencias con vistas a su optimización. Esta optimización sería en realidad el efecto perlocutivo de la argumentación, si es que puede denominarse así. Pero lo característico de este posible contexto de argumentación es que no es interactivo: aunque no se excluye la participación de interlocutores, éstos no son necesarios para la consecución de los fines que se persiguen. Esta modalidad argumentativa se puede definir, pues, como deliberación monológica que, aunque vertida principalmente sobre las propiedades formales de los sistemas de creencias, tampoco excluye una finalidad protréptica: se puede argumentar monológicamente, articulando esa deliberación con vistas a la fundamentación racional de una acción. Por ejemplo, cuando la finalidad es la toma de una decisión, la argumentación puede adquirir la forma de un silogismo práctico cuya conclusión sea esa decisión (o su negación).

Por otro lado, la argumentación (especialmente en el sentido anglosajón de argument y argue) [14] se concibe generalmente como una actividad dialógica o heterológica, esto es, como una actividad lingüística interactiva cuyos fines pueden ser tanto exhibitivos como protrépticos, esto es, tanto el establecimiento, o desacreditación, de una creencia o conjunto de ellas como la fundamentación de una acción que debe ser realizada por cualquiera de los participantes en la interacción o por personas ajenas a ella.

14 Argue significa tanto «argumentar» como «discutir», por lo que tiene siempre unas connotaciones polémicas de las que carece en español.

Capítulo 4

Relevancia y argumentación

4.1. RAZONAMIENTO LÓGICO Y RELEVANCIA

Cuando se tiende a considerar la lógica —tal como se aprende en los cursos de Introducción a la Filosofía— como el armazón o la columna vertebral del razonamiento o la argumentación racional, llaman la atención ciertos hechos lógicos disonantes con las intuiciones más corrientes acerca de ese razonamiento y argumentación. Cuando se han impartido cursos de Lógica, al llegar a la exposición de esos hechos, si uno no es un profesor muy dogmático en las formas, ha tenido que dar explicaciones: me estoy refiriendo, claro, a la tabla de verdad del condicional material. En esa tabla, los casos más difíciles de asimilar son aquellos en que el antecedente es falso y, por tanto, el condicional es verdadero. Como decían los medievales, sumando los dos casos conflictivos, resulta que ex falso sequitur quodlibet, esto es, que de la falsedad se sigue cualquier cosa, tanto lo verdadero como lo falso. Este principio se completa con el de veritas sequitur quodlibet, la verdad se sigue de cualquier cosa, tanto de lo verdadero como de lo falso.

Si se toma demasiado en serio esta tabla de verdad del condicional material, y cree uno que pueda ser una especie de molde o modelo para el razonamiento o la argumentación, entonces se presentan problemas, porque la tabla, y los principios que la justifican, validan esquemas de razonamiento y argumentación que intuitivamente son vacuos, o incorrectos o, en general, no apropiados o concordes con las prácticas discursivas que son habituales.

Por ejemplo, considérese la inferencia (vacua) ‘si ∂ entonces ∂’, que es validada por la correspondiente tabla. En cuanto al razonamiento, la inferencia es cognitivamente vacua, y contradice la propia función cognitiva que el razonamiento tiene, que no es otra que la de obtener información nueva mediante la gestión de información conocida. Por el hecho de poseer tal finalidad, es constitutivo del razonamiento, en cuanto proceso cognitivo superior, que el producto final del proceso sea informativamente

superior (menos probable) que la información utilizada en la obtención de ese producto. Es decir, el proceso de razonamiento ha de ampliar la información antecedente en la información consecuente.

Este hecho tiene una evidente contraparte (si es que no se trata de un caso más) en el procesamiento del significado en el discurso. La teoría cognitiva de la relevancia (Sperber y Wilson, 1986) postula que cada intervención discursiva (la realización de un acto de habla en un contexto de intercambio comunicativo) conlleva su propia presunción de relevancia. Intuitivamente, esto quiere decir que el acto de habla se recomienda a sí mismo, esto es, que lleva implícita la promesa de que el esfuerzo cognitivo de su procesamiento tendrá su recompensa. Tal recompensa se concibe en forma de efectos cognitivos, caracterizados de una u otra forma. Pues bien, en el caso del razonamiento, esos efectos cognitivos quizás se puedan resumir en términos informacionales: el razonamiento no se pone en marcha (el agente cognitivo no razona) a menos que se presuma que el esfuerzo merecerá la pena, que el proceso será beneficioso, en el sentido de concluir en un estado epistémicamente superior al del agente al inicio del proceso. Esto es, claro, una simplificación sobre los procesos cognitivos reales, porque no siempre el razonamiento concluye en una 'ampliación' de la información antecedente, en el sentido de incorporación de nuevas creencias por parte del agente cognitivo, pero da la idea de lo que se puede considerar un efecto cognitivo positivo, o valioso, que contrapese el esfuerzo cognitivo correspondiente.

Estas consideraciones se pueden trasladar, con los correspondientes matices, al ámbito argumentativo. Lo que funciona en la argumentación no es una recompensa en términos cognitivos; por lo menos no en principio. Las finalidades de la argumentación son heterogéneas y, aunque pueden tener una dimensión cognitiva (en la argumentación deliberativa, por ejemplo), no tiene por qué ser necesariamente así. Pero, de forma relativa al género argumentativo de que se trate o, más aún, de manera dependiente del contexto argumentativo de que se trate, se puede caracterizar una noción de beneficio o recompensa argumentativa. Esa caracterización no será exclusivamente cognitiva, sino dialéctica, en el sentido de apelar a la dinámica del intercambio argumentativo entre los interlocutores,

e incluso retórica, en el sentido de dar entrada a objetivos o finalidades no comunicativas en la dialéctica argumentativa.

En cualquier caso, resulta bastante patente la vacuidad argumentativa de invocar ∂ en una argumentación cuando ∂ ya es aceptada o reconocida como parte de las premisas de la argumentación. Es difícil imaginar contextos en que esa vacuidad sea funcional, argumentativamente hablando. No desde luego en las clases de argumentación cognitivamente orientadas, como las deliberativas. La invocación de ∂, cuando ∂ ya está establecida como premisa argumentativa, no tiene ningún efecto epistémico, aunque pueda tenerlo retórico. La insistencia, o la reiteración, pueden contribuir a reforzar engañosamente la credibilidad de ∂, o puede tener otras funciones marginales como las de recordar la base argumentativa de la que se parte, incrementar el sentimiento de colaboración argumentativa entre los interlocutores, etc.

Por tanto, ni desde el punto de vista de la teoría del razonamiento ni desde la teoría de la argumentación, los esquemas

$$\frac{\beta}{\partial \rightarrow \beta} \qquad \frac{\neg\, \partial}{\partial \rightarrow \beta}$$

parecen constituir modelos apropiados. Los problemas se resumen en uno: la carencia de relevancia de las premisas para la conclusión. Los profesores de lógica solemos insistir en el hecho de que, en lógica, lo primario no es modelar los casos en que existe una relación de relevancia entre las premisas y la conclusión, sino dar cuenta de los casos en que existe una transmisión necesaria de la verdad de las premisas a la conclusión. Esto es, lo que importa desde el punto de vista lógico es la relación de consecuencia, el caso en que, si las premisas son verdaderas, la conclusión también lo es. Esta relación de consecuencia es la importante porque, al fin y al

cabo, es la que subyace a la noción de prueba, fundamentalmente en el razonamiento matemático, pero también en todo razonamiento o argumentación que se pueda traducir o reducir a una prueba matemática. Un prueba es tal si y sólo si se puede describir como una relación de consecuencia lógica entre unas premisas y su conclusión. Y existe tal relación, en los sistemas correctos, cuando el condicional que expresa esa relación entre premisas y conclusión es verdadero.

Pero, como modelo del razonamiento y de la argumentación, el condicional material resulta insatisfactorio. Existe una larga tradición de estudios que muestran los numerosos puntos en que el razonamiento 'natural', el razonamiento efectuado por personas corrientes en un entorno o contexto no específico, no se ajusta a lo que la lógica clásica prescribe. Incluso se ha hecho ver que, si se considera la teoría lógica clásica como el núcleo de la racionalidad, entonces los seres humanos no somos racionales, al menos en muchas ocasiones. Existe un amplio grupo de cuestiones que conforman el campo de estudio empírico de la racionalidad humana, con un fuerte componente psicológico (para un resumen de ese campo en el Reino Unido, se puede consultar Charter y Oaksford, 2001). No es preciso detenerse en los avatares de esa polémica, pero sí conviene destacar: 1) que las discrepancias entre la conducta razonadora 'natural' y lo prescrito por la teoría lógica son muy importantes, y no abarcan únicamente al razonamiento deductivo; 2) que las diferencias respecto al razonamiento lógico se deben, en parte, a que se toma la lógica de primer orden como una teoría normativa del razonamiento, definiendo, por tanto, el concepto de buen (o mal razonamiento). Como ha indicado Ellio (2002), eso se debe quizás a que se toma la lógica como teoría referente o fija contra la que contrastar los procesos cognitivos reales: en otros campos en que no existe una teoría que pueda desempeñar esa función, no sucede lo mismo. Por tanto, las discrepancias entre lo que los seres humanos hacen cuando razonan de forma probabilista o toman decisiones y las correspondientes teorías son interpretadas como defectos de las propias teorías y no de los comportamientos reales. Así, si un razonamiento probabilista no se ajusta a lo que prescribe una teoría canónica de la probabilidad (bayesiana, por ejemplo), la conclusión que hay que sacar es que esa teoría no constituye un modelo adecuado del

razonamiento (Gigerenzer et al., 1999; Gigerenzer, 2000; Gigerenzer y Selten [eds.], 2001). Y 3), lo que es más importante: cualquier teoría que ponga en cuestión la validez de la teoría lógica como teoría normativa del razonamiento también afectará a la teoría de la argumentación. Dicho de otro modo, si la teoría lógica no es una teoría normativa adecuada para el razonamiento o la inferencia naturales, tampoco lo será para la argumentación natural. Desde luego, las relaciones entre la teoría del razonamiento y la teoría de la argumentación son complejas, pero se puede afirmar de forma minimalista lo siguiente: una adecuada teoría del razonamiento 'natural' constituye un límite para una teoría adecuada de la argumentación, en el sentido de configurar una constricción inviolable para ésta. Además de muchas otras cosas, la argumentación entraña, en cuanto acto comunicativo, la realización de operaciones cognitivas superiores como la inferencia y el razonamiento y, por eso mismo, se encuentra articulada por una lógica 'natural', sea cual sea esa naturaleza. Como ha sido puesto de relieve por J. Woods et al. (2002), esta conexión está canónicamente expuesta en M. Dummett (1973, pág. 262), con las correspondientes trasposiciones: «A lo largo de todo el proceso, hemos opuesto la concepción de la aserción [argumento] como la expresión de un acto interno de juicio [inferencia]; el juicio [la inferencia] es más bien la interiorización del acto exterior de la aserción [el argumento]». La conexión, insisto, no es mecánica, pero no por ello deja de expresar una verdad íntima, que los procesos de razonamiento no son sino la forma de prácticas sociales de argumentación. Formas incorporadas seguramente como esquemas u otras categorías cognitivas pertinentes.

Dada esta conexión compleja entre razonamiento y argumentación, cabe volver a la cuestión de la relevancia. En principio, una línea de enfoque del problema sería la siguiente: el problema de la relevancia de las premisas de una argumentación para la conclusión pudiera ser comparado con el problema de la relevancia del antecedente del condicional para la verdad del consecuente. Se objetará inmediatamente que existen diferencias entre la semántica del condicional y la argumentación, pero se trata únicamente de una propuesta metodológica. Como tal propuesta, ni tan siquiera es original: es la línea implícitamente seguida por los tratamientos formales de la relevancia, por las lógicas de la relevancia.

Recordemos, siquiera brevemente, las ideas centrales de esos tratamientos formales, por si fueran aprovechables en un enfoque más realista, más apegado al razonamiento 'natural' (Anderson y Belnap, 1975).

En primer lugar, la idea central de las lógicas relevantistas es la sustitución del condicional material por otro operador que 1) no dé lugar a las 'paradojas' conocidas y derivadas de su tabla de verdad; 2) que sea más conforme a la noción intuitiva o popular de relevancia.

En segundo lugar, como operador lógico que es, la implicación estricta o relevantista expresa una relación entre proposiciones, y no entre los usos o los actos que se hagan con ellas en el contexto natural del razonamiento o la argumentación, es decir, sobre el contenido (objetivo) de esos actos. Epstein (1994, 1995) es quien más ha avanzado en la idea de que dos proposiciones A y B son relevantes entre sí cuando, de una u otra forma, comparten contenido, versan sobre el mismo tema o se solapan. La relación de relevancia así definida es, por supuesto, reflexiva, simétrica y no transitiva y, sobre ella, se puede construir un sistema lógico similar al habitual. Walton (1982, 2004) ha analizado este sistema formal de relevancia y otros similares —basados, por ejemplo, en el cálculo de probabilidades (Bowles, 1990)— para concluir que, dificultades técnicas aparte, son incapaces de modelar los casos más elementales de argumentación política o jurídica que hacen uso de la noción de relevancia.

4.2. RELEVANCIA COGNITIVA Y RELEVANCIA ARGUMENTATIVA

4.2.1. La relevancia argumentativa de acuerdo con la pragma-dialéctica

En su análisis de la relevancia, Van Eemeren y Grootendorst (2004 [E & G en adelante], cap. 4) destacan tres características de esa noción, en cuanto aplicada a un discurso o texto argumentativo:

1) la relevancia (o su ausencia, la irrelevancia) se predica de un cierto componente del discurso o texto. Ciertamente, el discurso o texto pueden ser juzgados como relevantes en su conjunto, pero lo más corriente es que sean partes de él las que se consideren como (ir)relevantes. En el caso del discurso, y desde la perspectiva pragmática que adoptan, la predicación de relevancia tiene como objeto un acto de habla o un conjunto de ellos. El discurso, si de él se trata, se concibe como una concatenación de actos de habla relacionados entre sí por relaciones de coherencia (en un sentido textual, no lógico). La coherencia del discurso viene dada por la unidad del propósito general que lo anima. Es decir, el discurso, como todo, tiene una finalidad, un objetivo, que hablante y auditorio comparten, y al cual someten sus intervenciones comunicativas.

En segundo lugar, 2) el discurso es una entidad articulada en diversas fases o etapas, y la (ir)relevancia se remite o es relativa a cada una de esas fases o etapas. La consecución del objetivo global del discurso se alcanza a través de diferentes pasos que, en general, marcan una progresión comunicativa. La relevancia garantiza esa progresión y es relativa a las diferentes fases en que se encuentra el discurso. Una intervención puede ser juzgada como relevante en un determinado momento e irrelevante en otro. La relevancia no es, pues, sólo una propiedad interna del acto de habla, sino que es contextualmente sensible, en particular a la estructura discursiva o textual.

En tercer lugar, 3) la relevancia tiene que ver con la concatenación de los actos de habla en el discurso, esto es, atañe a la relación de

los actos de habla entre sí y a su relación con el objetivo final del discurso, con su propósito global. El acto de habla ha de ser funcional, en el sentido de contribuir a la consecución de ese objetivo final. Por eso, las digresiones suelen ser consideradas irrelevantes, aunque puedan tener un valor estratégico o retórico: no aportan nada a lo que el discurso persigue.

Ahora bien, el análisis de la relevancia tiene dos opciones metodológicamente generales o, si se prefiere, dos perspectivas globales. Una, descriptiva, trata de reflejar los juicios de los participantes en las situaciones comunicativas y, a partir de ahí, propone generalizaciones sobre la noción de relevancia. Es, pues, también una noción empírica o a posteriori: la noción de relevancia propuesta está sujeta a contrastación.

En cambio, otra opción es normativa, en el sentido de que considera la relevancia un valor que se adscribe a discursos o textos. Y, en la medida en que propone modelos de discurso que los reales deben seguir o a los cuales se deben ajustar, es no empírica o a priori. Su justificación se halla en razones conceptuales y no empíricas.

E & G adoptaron una estrategia pragmática, pero con la idea general de que las concepciones descriptiva y normativa se pueden integrar. En su opinión (págs. 72-73), una estrategia u otra son convenientes para fines analíticos diversos. En algunos casos, cuando los fines incluyen ofrecer una reconstrucción racional de conductas argumentativas, será más difícil adoptar la metodología descriptivista, mientras que en otros será más conveniente la normativa, en particular cuando se trate de integrar la conducta comunicativa en un marco teórico general, como sucede en el caso de la teoría intencional del significado de H. P. Grice (1975, 1989) y la teoría de los actos de habla de J. Searle (1969).

La incorporación e integración de las tesis de estas dos teorías es la que conforma el sustrato teórico del análisis de E & G de la relevancia argumentativa: «Como resultado de tal integración, se puede formular una serie de principios pragmáticos acerca del uso del lenguaje que proporcionen una base teórica para un enfoque analítico del uso argumentativo del lenguaje que pretendemos en la pragma-dialéctica» (E & G, pág. 76). En particular, proponen reformular el principio de cooperación lingüística formulado por

Grice (1975) como un principio más general de Comunicación, distribuido también en sub-principios o máximas, aunque no siguen las categorías kantianas de Cantidad, Cualidad, Relación y Modo, sino que adoptan las denominaciones más explícitas de Claridad, Honestidad, Eficiencia y Relevancia.

Los principios propuestos tratan de asimilar e integrar las nociones de la teoría de los actos de habla de J. Searle (1969). Así, el principio de Claridad, que compromete al hablante con la obligación de no efectuar actos de habla incomprensibles, recoge las condiciones definitorias del acto de habla, en particular, la condición sobre la fuerza ilocutiva y el contenido proposicional: el hablante ha de pretender realizar el acto de habla de tal forma que sea reconocible como el acto de habla que es, con el contenido que se pretende trasmitir.

El principio, o sub-principio, de Honestidad tiene que ver con las actitudes necesarias por parte del agente para la efectiva realización del acto. Obliga a ser sincero, o a aceptar los compromisos inherentes a la realización del acto. En el caso paradigmático analizado por J. Searle (1969), la promesa, tendría que ver con la necesaria intención del hablante de cumplir lo que se promete, con la condición de sinceridad. En este punto, E & G (pág. 77) se acercan a la concepción inferencialista (R. Brandom, 1994), al tratar de recoger el hecho de que la realización de un acto de habla conlleva necesariamente compromisos que, en este caso, van más allá de los conceptuales (los que proceden de las virtualidades inferenciales de los contenidos conceptuales) para abarcar los psicológicos (creencias e intenciones que es preciso tener) o comportamentales (acciones que es preciso desarrollar).

Las reglas de uso que excluyen la vacuidad, la redundancia y el habla sin sentido se corresponden con las condiciones ‘preparatorias’ de J. Searle (1969). Se trata de condiciones que, en realidad, tienen un fuerte componente contextual, esto es, son relativas a los conocimientos que comparten el hablante y su auditorio, y lo que aquél atribuye a éste. Se es vacuo no solamente cuando se enuncia una tautología (aunque hay ocasiones en que no), sino también cuando se aduce una pieza de información que forma parte del conocimiento común o del conocimiento que el

hablante atribuye al auditorio (aunque esa atribución pueda ser errónea).

La quinta regla de uso lingüístico propuesta por E & G es particularmente interesante porque atañe a lo que es propiamente la relevancia según su concepción:

5.—No has de realizar ningún acto de habla que no esté conectado de una forma apropiada con anteriores actos de habla (realizados por el hablante o el escritor o por el interlocutor) o con la situación comunicativa (pág. 77).

La relevancia es entonces un principio que constriñe la concatenación de los intercambios de actos de habla en un intercambio comunicativo. Los actos de habla que son considerados relevantes lo son de una manera relacional: dependen de los previamente realizados y no corresponden necesariamente a un único agente. Puede que la relevancia del acto de habla de un interlocutor no dependa sólo de los que él haya realizado previamente, sino que también depende de los actos de habla que haya realizado el resto de los participantes en la situación comunicativa. Es una relación dialéctica: la relevancia lo es frente a las acciones de los demás, no es solamente una propiedad interna a las propias.

Evidentemente, una noción así tiene contenido en la medida en que consiga precisar qué se quiere decir con 'apropiada en la situación comunicativa'. En primer lugar, está la dificultad cognitiva (o émica, como E & G prefieren decir), esto es, si lo apropiado se reduce a lo que los interlocutores reconocen como tal en ese momento del intercambio comunicativo, de tal modo que la relevancia de un acto de habla se va construyendo en línea (o ad hoc) por así decir, y no se puede efectuar una generalización (y una predicción) sobre esa relevancia en clases de situaciones comunicativas. En segundo lugar, si se adopta una concepción normativista, es preciso caracterizar clases de situaciones comunicativas y, sobre el modelo o paradigma correspondiente,

prescribir las correspondientes conductas relevantes.

Es cierto que es posible establecer una generalización sobre la realización de actos de habla que determina una serie de actos consecuentes que son relevantes. Se trata de observar el hecho de que cualquier acto de habla aspira implícitamente a ser reconocido como un acto de habla con un cierto punto ilocutivo (un acto de habla de tal o cual clase). Por ello, cualquier acto subsiguiente dirigido a esclarecer la naturaleza del acto pretendido y sus objetivos será, casi por definición, una reacción relevante. Así, si queremos aclarar el acto proposicional que un hablante está realizando y preguntamos por ello, la petición de información es a su vez un acto de habla relevante, lo mismo que si, en el contexto de una discusión crítica, inquirimos si una determinada afirmación realizada se hace a favor o en contra de una determinada conclusión.

Pero esta tesis tiene muy poco contenido, pues no equivale sino a lo que en la teoría de la relevancia (D. Sperber y D. Wilson, 1995) se conoce como 'presunción de relevancia' de cualquier acto lingüístico, la presunción implícita de que el acto en cuestión merece el esfuerzo cognitivo de su procesamiento. Y no dice nada respecto a la noción de relevancia dentro de una misma secuencia de actos de habla, discurso o texto efectuados por un mismo agente. Esto es, caracteriza cuándo una reacción lingüística de un auditorio es coherente con la conducta del hablante, pero no especifica cuándo un conjunto de actos de habla realizados por el hablante es él mismo coherente. La razón es que se da una gran dependencia contextual en muchas ocasiones comunicativas: para comprender que una intervención ha sido juzgada por los interlocutores como (ir)relevante es preciso tener acceso al conocimiento del contexto que comparten, esto es, es preciso apelar al conocimiento común (Clark, 1996; Bustos, 1986, 2004) que explica, entre otras cosas, los elementos implícitos en la comunicación. Esos elementos pueden convertir en relevante la ejecución de un acto de habla para el conjunto de interlocutores, aunque para un observador o analista externo el acto de habla en cuestión pueda parecer sin sentido. De modo que también en este punto está en juego la oposición entre una concepción no cognitivista, orientada al análisis de los elementos contextuales objetivos —incluyendo los de naturaleza

social o cultural— y una concepción cognitivista, que hace hincapié en el conocimiento que los agentes lingüísticos tienen del contexto y, en particular, del conocimiento que comparten o atribuyen a sus interlocutores.

La integración o síntesis que hacen E & G de la teoría intencional del significado de Grice y la teoría de los actos de habla de Searle es meritoria y abre nuevas perspectivas en la unificación de la teoría pragmática del uso lingüístico. Pero no soluciona el problema de una caracterización general de la noción de relevancia. De hecho, como ellos mismos admiten (E & G, pág. 79), la síntesis queda recogida en las cuatro primeras reglas del uso del lenguaje, dejando al margen la quinta, la que menciona la conexión 'apropiada' con otros actos de habla, y hace residir en esa conexión la relevancia del acto.

Es preciso reconocer, no obstante, que la radical dependencia contextual que puede estar presente en las conversaciones informales, queda atenuada cuando se consideran situaciones más convencionales o institucionalizadas en que, por decirlo así, el contexto se encuentra más 'fijado', en que se dan elementos comunes a la situación, que entran en juego una y otra vez en la comunicación. Esto es lo que permite a E & G avanzar en el análisis de una noción de relevancia que sea descriptivamente adecuada y explicativamente fértil en el contexto del discurso argumentativo y, más específicamente, en el modelo de la discusión crítica.

4.2.2. La argumentación como acto de habla complejo

Para empezar, E & G consideran la argumentación como un macro-acto de habla, compuesto por actos de habla relacionados entre sí. Esos actos componentes no tienen por qué ser todos de la misma clase —por ejemplo, aserciones—, sino que pueden ser heterogéneos. Además, en cuanto acto de habla complejo, la argumentación tiene sus propias condiciones definitorias (esenciales), sus condiciones de propiedad (preparatorias) y su finalidad interactiva o retórica (la persuasión, por ejemplo). En ese sentido, el discurso argumentativo se distingue de otras conductas comunicativas que carecen de un objetivo comunicativo específico, o cuya función es predominantemente social. Se distingue igualmente del discurso narrativo que forma parte importante también de las interacciones comunicativas 'naturales', y para el que quizás se pueda establecer asimismo una relación de relevancia (Desalles, 2008), porque también en él se puede encontrar una característica progresión hacia un objetivo.

Es esa progresión hacia un objetivo lo que permite afirmar que los actos de habla son más o menos funcionales. En la medida en que contribuyen a la consecución de la finalidad de la argumentación, los actos de habla pueden compararse y relacionarse por etapas, En la argumentación, reconstruida por E & G como discusión crítica, se pueden distinguir diferentes etapas: polémica o de confrontación, de apertura o introducción de premisas, de argumentación propiamente dicha, cuando se explicitan relaciones inferenciales, o de conclusión. Cada una de estas etapas constituye según E & G un dominio específico, que forma parte del contexto en que se produce un acto de habla componente. De tal modo que la funcionalidad del acto de habla en particular no se determina respecto al conjunto del macro-acto de habla que es la argumentación, sino con respecto a la etapa específica de la que forma parte. Más aún, según E & G (pág. 81) es preciso especificar el componente del acto de habla que es portador de dicha funcionalidad. Por ejemplo, si la fuerza ilocutiva —o comunicativa, como ellos prefieren decir— es la de una petición

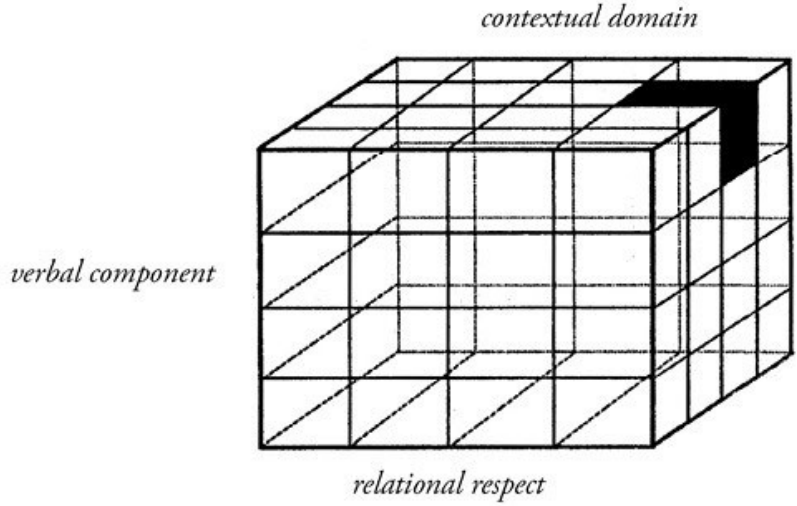
(de información, aclaración, reformulación, etc.), es esa fuerza ilocutiva la que es depositaria de la posible funcionalidad del acto de habla en su conjunto.

Una dimensión más que es preciso calibrar, según E & G (pág. 82), es la modalidad o el aspecto en los cuales un acto de habla es relevante para otro u otros. Al igual que los actos de habla, como han destacado los pragmáticos y analistas del discurso, suelen concatenarse en pares adjuntos (adjancency pairs), constituyendo uno una respuesta directa al otro, conviene analizar en qué aspecto lo es. Es un caso muy general que el acto de habla de un auditorio venga a rectificar o a complementar el de un hablante, y que se haya de entender en relación a la ejecución de aquél, como cuando se pide una aclaración a lo dicho por el hablante —de su naturaleza, de su sentido, de su relación con actos anteriores, etc.—. Pero también es destacable el caso en que un acto de habla viene a modificar la naturaleza o la fuerza de un acto de habla anterior efectuado por el mismo hablante. Esto sucede cuando el agente quiere matizar, o rectificar, el acto de habla utilizado. Solicitar algo 'por favor' puede ser el acto paradigmático de esta forma de concatenar de manera relevante dos actos de habla realizados por el mismo agente: el segundo acto viene a cualificar el primero, aunque su función sea algo puramente social, desde luego no argumentativa.

E & G (pág. 83) representan en un cubo, en un espacio tridimensional, esa combinación de los tres componentes de la relevancia: el del dominio, el del componente y el relacional

FIGURA 1

El cubo de la relevancia, según E & G



Haciendo intervenir esas tres dimensiones del análisis de la relevancia se pueden describir casos de aparente irrelevancia, reconstruyéndolos bajo el principio general de que el hablante pretende, siempre, realizar actos de habla relevantes, esto es, que no violen la condición de 'propiedad' en su relación con actos de habla adyacentes. La aparente irrelevancia es casi siempre debida a un insuficiente conocimiento del contexto, puesto que, cuando éste es explicitado, se puede reconstruir la pertinencia de la concatenación de actos de habla. Como E & G indican (pág. 88), la argumentación indirecta, aquella en la que no están implícitos los actos de habla realizados o su valor inferencial, es inversamente proporcional a la especificación del contexto argumentativo: cuanto más especificado está ese contexto, menos lugar hay para la implicitud y la indirección.

4.2.3. La relevancia en la discusión crítica

En una discusión crítica existen (al menos) dos elementos convencionales presentes: por una parte, la presentación de una tesis, punto de partida o posición y, por otra, la justificación de la misma, que es la parte propiamente argumentativa. En general, la relevancia de una argumentación es relativa a la posición o tesis establecidas. La argumentación adquiere su sentido cuando el interlocutor ha comprendido la posición que se quiere mantener. Se suele decir, por tanto, que, en estos casos, la argumentación tiene una relevancia condicional y es relevante si tiende a provocar la aceptación de la posición que el interlocutor quiere mantener. Pero, analizada como un acto de habla complejo, el par establecimiento de una posición/justificación o argumentación tiene sus condiciones esenciales y preparatorias, de acuerdo con el análisis clásico de J. Searle (1969). En primer lugar, es preciso que el auditorio identifique lo que el hablante está tratando de establecer. Esto no siempre es fácil, entre otras cosas porque puede no ser transparente. Un hecho muy común es que el hablante haga presente su posición mediante actos de habla indirectos. Sólo en contextos muy convencionales, como la presentación de una ponencia en un congreso, por ejemplo, se suele requerir un elevado índice de explicitud, aunque también existen grados, desde luego (no es lo mismo un congreso para un público en general que para los pertenecientes a una misma disciplina, o un taller sobre una cuestión especializada). El grado varía desde luego con la cantidad de información contextual que se maneja. En términos cognitivos clásicos, con la cantidad de información que se comparte con el auditorio y con la cantidad de información cuyo conocimiento atribuye el hablante al auditorio. Esto es particularmente evidente cuando el hablante introduce su posición mediante razonamientos analógicos implícitos, cuando, por ejemplo, lo hace mediante la utilización de metáforas. Las metáforas no sólo ayudan a fijar la posición del hablante, sino que además establecen un determinado marco. Esto es, no solamente fijan la proposición o proposiciones que el hablante pretende justificar, sino que adjuntan en general la

configuración cognitiva que da sentido a esa proposición. Además, es de suma importancia observar que esa maniobra estratégica no solamente implica contenidos estrictamente conceptuales, sino también los elementos actitudinales y emocionales que lleva incorporados. En la fijación de una posición que es preciso argumentar, en muchas ocasiones, se da esa mezcla de elementos conceptuales y emocionales. En (Bustos, 2000; véase también el capítulo 7) he analizado la función del marco (frame) en la conformación de posiciones argumentales ideológicas, como en el caso del nacionalismo, siguiendo las orientaciones del análisis crítico del discurso (Van Dijk, 1991) y la teoría cognitiva de la metáfora (Lakoff, 1992). Pero lo que aquí importa es advertir la complejidad cognitiva del establecimiento de una posición argumentativa. Ese establecimiento, en bastantes ocasiones, es analizado en teoría de la argumentación de una forma simplista. No solamente porque se concibe en términos puramente proposicionales (la tesis α que hay que justificar), sino porque se ignora o se obvia las configuraciones cognitivas que tal proposición conlleva. Y no nos estamos refiriendo, en términos inferencialistas (Brandom, 2004), a las virtualidades inferenciales materiales que conlleva la adopción de una posición, sino al marco cognitivo que la acompaña que, es preciso insistir, se encuentra entreverado de actitudes y emociones.

Por lo que atañe a la relevancia, E & G (pág. 87) tienen razón al insistir en que la relevancia es relativa a la fase correspondiente en que se desarrolla el acto de habla complejo. En este caso, como se trata de la fase inicial de fijación de la posición del interlocutor, la relevancia es relativa a las tareas de esclarecimiento, determinación y fijación de dicha posición. En esa fase inicial, las solicitudes de explicitud, bien sea acerca de la posición misma del hablante, o al conocimiento contextual al que pueda invocar, son directamente relevantes. Pero también hay que advertir que el establecimiento de una posición o de un punto de partida va más allá de la determinación de una proposición o conjunto de ellas. Involucra también la fijación de un marco en el cual los movimientos estratégicos y argumentativos van a adquirir su relevancia. Es más, solamente en ese marco se hará efectiva la conexión que, según E & G (pág. 89), existe en el nivel interactivo entre el acto complejo de argumentar y el de convencer. Porque, una vez más, convencer

significa algo más que extraer las consecuencias lógicas de unas premisas que uno acepta.

Desde luego, la aceptación o el rechazo de una posición son actitudes relevantes por parte de un auditorio. La captación de la posición en cuestión es una condición necesaria desde luego y, como hemos visto, equivale a la comprensión de cuál es la condición esencial o identificadora del acto de habla. Pero la aceptación o el rechazo se equiparan con las condiciones preparatorias: el acto complejo de la argumentación no puede desarrollarse cumplidamente —es infeliz, en la terminología que introdujo J. L. Austin (1962)— si fallan esas condiciones preparatorias. Y la aceptación o el rechazo, en cuanto actos de habla relevantes ante la introducción de una posición argumentativa, también implican algo más que la aceptación o rechazo de proposiciones. Puede alcanzar el marco en que se pretende desarrollar la argumentación, el conjunto de configuraciones cognitivas y valores emocionales que acompañan a esas proposiciones. Si una posición es introducida indirectamente, mediante un razonamiento analógico o una metáfora, constituirá una reacción relevante el rechazo a ese razonamiento o figura del pensamiento no sólo en cuanto a su posible contenido cognitivo, sino en cuanto a lo que éste lleva aparejado.

Por poner un ejemplo que desgraciadamente está de moda (o mejor, que es pertinente), el del discurso nacionalista o xenófobo respecto a la inmigración. Una forma habitual en que establece la posición nacionalista es a través de una metáfora: la nación es un cuerpo que, en principio, goza de salud, pero que, por culpa de la inmigración de extranjeros, pierde esa salud y se enferma. La inmigración es un virus que hay que erradicar y contra el que hay que luchar. La inmigración es, por tanto, una enfermedad que aqueja a un cuerpo sano en su estado natural. Cuando se acepta esta forma indirecta de establecer una posición en contra de la inmigración no solamente se está aceptando el contenido de la proposición ‘la inmigración es un virus portador de enfermedades’, sino que también se está aceptando, por un lado, la asociación negativa (emocional) de la inmigración con un mal físico y, aún más, la equiparación de una nación con un cuerpo que goza o no de salud. Se acepta, por lo tanto, no solamente lo que la proposición

afirma, y sus posibles consecuencias, sino también el marco en el cual esa proposición tiene sentido. Si no se acepta la proposición, puede que la crítica de irrelevancia afecte a todo el complejo que conforma el punto de partida de la argumentación nacionalista: se niega algo más que la premisa mayor.

En cualquier fase de la argumentación se pueden suscitar ese tipo de cuestiones relevantes, porque la fijación de una posición no es un momento estático, al inicio de la argumentación, que se dé por concluida en ese momento. No sólo porque se pueden introducir supuestos adicionales que ayudan a establecer una inferencia correcta, sino porque el propio hablante (y sus interlocutores) van perfilando, matizando y precisando sus respectivas posiciones a lo largo de la argumentación. Un defecto de la teoría sistemática de E & G es que, en cuanto reconstrucción racional, da una imagen excesivamente rígida de los procesos que se desarrollan en el seno de la argumentación. Como si una vez concluida una fase, no se pudiera modificar; como si no se pudieran efectuar movimientos hacia delante o hacia atrás para efectuar cambios en una fase anterior. Muchas acusaciones de irrelevancia vienen dadas precisamente porque los interlocutores se niegan a dar tales fases por canceladas. En esos casos, la relevancia ha de ser negociada por los interlocutores; por ejemplo, porque uno de los participantes niegue relevancia a una intervención que suponga de hecho un desplazamiento en la fase argumentativa, porque ponga en cuestión, en la fase de que se trate, posiciones que parecían sólidamente establecidas en un principio.

Las cuestiones de relevancia son suscitables, pues, a lo largo de todo el proceso argumentativo, incluyendo el de su posible conclusión final. De hecho, es en esta fase decisiva de la discusión crítica cuando son más importantes los defectos en la relevancia. Las falacias que se agrupan bajo el rótulo de ignoratio elenchi no son sino falacias de relevancia. Es más, es posible que la mayor parte del catálogo de las falacias no corresponda sino a esta clase.

PARTE 2

Capítulo 5

Argumentos sobre los derechos de los no humanos: el caso de la ética de la información de L. Floridi

5.1. INTRODUCCIÓN

En Bustos (2006) se adoptaba un marco cognitivo para la discusión de la teoría de Luciano Floridi (1999, 2004). El propósito era desvelar los recursos cognitivos que subyacían a la primera propuesta de Floridi (1999) sobre la naturaleza de la ética de la información. Prestaba especial atención a las proyecciones metafóricas que permitían construir, por una parte, el espacio de lo que Floridi denomina la infosfera, que se corresponde con la realidad en su conjunto, y, por otra, elaborar las nociones morales ligadas a esa construcción. No se proporcionaba un análisis especialmente orientado a la teoría de la argumentación, aunque se mencionaba la noción de 'vértigo argumental' para tratar de describir la espiral de proyecciones metafóricas que llevaba a las conclusiones que Floridi extraía.

En este capítulo se pone más énfasis en la dimensión argumentativa de la teoría de Floridi. En parte ello se debe a que se han producido nuevas declaraciones y nuevas publicaciones de partidarios y detractores de la ética de la información —recogidas principalmente en K. E. Hinma y H. T. Tavani (eds.), 2008—, y se ha delimitado un espacio de razones y argumentos que son susceptibles de un análisis más completo desde el punto de vista de la teoría de la argumentación.

5.2. ÉTICA DE LOS COMPUTADORES Y ÉTICA DE LA INFORMACIÓN

Según Floridi hay que distinguir claramente entre lo que es la ética de la información y lo que tradicionalmente se ha denominado ética de los computadores (computer ethics). La ética de los computadores es una ética aplicada, es decir, una teoría ética tradicional, con sus principios y valores morales, que se aplica, analógicamente, sobre un campo específico de problemas; en este caso los problemas que plantean el diseño, la producción, la distribución y el uso de los ordenadores. Un problema típico de la ética de los computadores es el de la privacidad, el acceso legítimo o no al contenido de los computadores. Como tal teoría ética aplicada, no se fundamenta a sí misma, sino que obtiene su fundamentación de otras teorías macroéticas, como pueden ser las teorías éticas neokantianas, pragmatistas, utilitaristas, etc.

La ética de la información, por su parte, aspira a convertirse en una macroética, en el mismo nivel que las mencionadas y con la misma función, esto es, con la función de dotar de fundamento teórico a las diferentes ramas de la ética aplicada. Aunque Floridi no se ha aventurado a explicar cómo se aplicaría la ética de la información en ámbitos ajenos a las TIC (por ejemplo, en el caso de la clonación), se entiende que, para él, la ética de los computadores estaría subsumida en la ética de la información. Y, en realidad, toda su estrategia argumentativa está dirigida a mostrar cómo la ética de los computadores no puede hallar una fundamentación firme sin una ética de la información detrás.

5.3. CONTINUISMO VS. RUPTURISMO

En la cuestión relativa a la necesidad de una nueva fundamentación para la ética de los computadores o de la información, se han establecido dos posiciones generales; una, continuista, que no ve la necesidad de una nueva fundamentación de la ética y otra, rupturista, que aboga por la necesidad de un replanteamiento radical de la ética. La tesis de la postura continuista ha sido expresada recientemente por J. van den Hoven (2008):

Las propiedades de las TIC pueden exigirnos que revisemos las conceptualizaciones y concepciones de la privacidad, la responsabilidad y la propiedad; pero no nos piden una nueva forma de pensamiento moral o una metodología moral radicalmente nueva, que sea radicalmente diferente de otros campos de la tecnología y de la ética ingenieril.

Éste es un punto argumentativo que merece la pena destacar: para los partidarios del continuismo, esto es, de la aplicación analógica de otros campos de la ética aplicada a la ética de los ordenadores, la necesidad de una nueva fundamentación ética que vaya más allá de las teorías éticas tradicionales es un punto que ha de ser probado, es una cuestión que ha de ser debatida. Es decir, parte de una posición teórica conservadora y parsimoniosa: no es necesario introducir cambios radicales en la fundamentación ética si no se demuestra su necesidad.

Floridi (2010) comienza planteándose la naturaleza y el alcance de la ética de la información. Debido a la polivalencia, o a la indeterminación del concepto de información, resulta que numerosos campos, desde la ética de los computadores a la ética médica, hacen intervenir un concepto de información. En ética

médica, por ejemplo, es necesario plantearse el alcance, y los límites, de la información de que puede disponer un enfermo, el acceso a esa información, etc. Se produce, por tanto, una necesidad teórica de que todos los ámbitos que hacen intervenir el concepto de información dispongan de un marco teórico general que permita una aplicación unificada de la noción de información. Según Floridi (2010, pág. 78), la ética de la información ha de plantearse ante todo este reto: proporcionar la unificación teórica necesaria para una aplicación heterogénea a diferentes campos.

5.4. LA ÉTICA DE LA INFORMACIÓN

En el modelo tradicional, la información es considerada bajo el triple prisma de RPT (por resource, product y target), esto es, como recurso, producto y objetivo. En cualquier situación que se pueda concebir informacionalmente se dan esas tres dimensiones. Así, por ejemplo, si una argumentación se quiere concebir en esos términos, hay que pensar que la información correspondiente a los procesos inferenciales que se ponen en juego en la argumentación se pueden adscribir a la información en cuanto recurso, constituyendo la base o el punto inicial del proceso argumentativo. En cuanto la argumentación está dirigida a una conclusión, teórica o práctica, esa conclusión es el producto informacional del proceso argumentativo. Y, finalmente, en la medida en que la argumentación está encaminada a la modificación del entorno cognitivo de un auditorio, esto es, a la modificación de sus creencias o acciones, se debe considerar como adscrita a la dimensión de objetivo de la argumentación.

Según Floridi, el problema de las concepciones de las éticas de la información no unificadas es que atienden únicamente a una de esas tres dimensiones del concepto de información, a una de las tres flechas de la información como recurso, como producto y como objetivo. En el caso de la información como recurso, la ética de la información tiende a preocuparse de la disponibilidad, la accesibilidad y la corrección de la información, examinando cuestiones éticas como la fiabilidad, la cantidad, cualidad y heterogeneidad de las fuentes de información. En cuanto producto, las cuestiones éticas ligadas a la información tienen relación analógica con los princpios que, según H. P. Grice (1989) regulan la comunicación, esto es, con la observancia (o la violación) de las máximas conversatorias. Estas máximas conversatorias rigen el intercambio de información en las dimensiones correspondientes a las categorías clásicas de cantidad, cualidad, relación y modo. Así, las cuestiones éticas ligadas a la difusión de la información, como pudieran ser las relacionadas con el libelo, la apología de la

violencia, el plagio, etc., se pueden interpretar como casos en que se quebrantan las máximas de intercambio (emisión y producción) de información. Finalmente, las cuestiones éticas ligadas a la privacidad o confidencialidad, incluso la 'propiedad intelectual', pueden ser adscritas a la dimensión de la información como objetivo. Todas afectan al entorno cognitivo final de la gestión de la información.

Aunque Floridi considera (2010, pág. 81) que este modelo es útil para enmarcar las cuestiones éticas ligadas al concepto de información, juzga que tiene dos defectos fundamentales:

1)Es demasiado simplista. Atribuyendo de forma unívoca una cuestión ética a una de las flechas informacionales (recurso, producto, objetivo) se pierden las relaciones entre las diferentes dimensiones. Puede que un problema ético implique la consideración de dos o más dimensiones. Así, ilustra Floridi (2010, pág. 81), la cuestión de la censura atañe tanto a la dimensión de la información en cuanto recurso como a la información en cuanto producto. Por efectos de la censura un agente A puede tener un acceso limitado a los recursos informacionales, pero también en cuanto productor o trasmisor de información puede ver limitada su capacidad informativa. Otras cuestiones éticas como la desinformación (la producción y difusión de bulos, de informaciones falsas voluntariamente propagadas...) pueden concernir a las tres dimensiones de la información.

Por otro lado, 2) el modelo tradicional no abarca lo suficiente, hay fenómenos que quedan fuera de su alcance (Floridi, 2010, pág. 81). Hay cuestiones que no se dejan asimilar adecuadamente por el marco RPT, en el sentido de que son cuestiones que emergen o sobrevienen a la interacción de las tres dimensiones de la información. Una cuestión ética de este tipo es la referente a la propiedad intelectual o a los derechos de autor, que atañe a la capacidad del agente A para utilizar información como recurso, a trasmitirla como producto y a la modificación del entorno cognitivo de los posibles usuarios. Un correcto enfoque teórico de la cuestión de la propiedad intelectual tiene que integrar en un enfoque unificado las tres dimensiones del concepto de información.

Ese replanteamiento ha de cumplir tres requisitos (Floridi, 2010,

pág. 82):

1)integrar las ‘tres flechas informacionales’, esto es, dar cuenta de las interrelaciones entre las diferentes dimensiones del concepto de información y explicar las cuestiones que sobrevienen a esas relaciones;

2)considerar el ciclo informacional en su conjunto, esto es, no insistir, como un ámbito privilegiado, en una fase de ese ciclo, sea la creación, la distribución o la posible destrucción o degradación de la información;

3)es preciso un ‘análisis informacional de cualesquiera entidades’, incluyendo al propio agente. Esto es, según Floridi (2010; 2011), hay que renunciar a la dicotomía agente/información, como si los individuos fueran ajenos al propio proceso informacional y la información constituyera un producto o un instrumento que los individuos emplean.

Mientras que Floridi juzga que los dos primeros requisitos pueden ser compartidos por otros enfoques, en el sentido de que las cuestiones de alcance y completud del enfoque pueden ser ‘negociados’, no sucede así con el tercero, en el que, según él, residen la originalidad y la radicalidad de la ética de la información tal como la concibe. En esta concepción, se propone una ‘ontologización’ del concepto de información. Esto significa que se propone un cambio de perspectiva: la información ya no es concebida como un contenido semántico relacional, sino como un auténtico objeto. Esto supone un desplazamiento de lo epistemológico (la información como algo a lo que se accede y se gestiona mediante un sistema cognitivo) a lo ontológico (la información como algo que hay, consistente en un conglomerado de datos).

Esta ontologización del concepto de información tiene consecuencias en la concepción sobre la naturaleza y el alcance de la ética de la información que la hacen incompatible con cualquier

otra concepción derivada de una microética, esto es, de una ética de la información aplicada a campos específicos. De hecho, esta concepción supone una macroética, una ética con principios autónomos respecto a sus aplicaciones específicas.

En la argumentación de L. Floridi, la necesidad de una nueva fundamentación de la ética se desprende de la aparición de una nueva realidad producto de las TIC. De hecho, él considera la era de la información como una revolución tecnológica en línea con las de la escritura y la imprenta. La aparición de las TIC supondría la tercera gran revolución tecnológica experimentada por la humanidad. Una de las consecuencias de esa revolución, como de las otras, es que ya no viviríamos en el mismo mundo pre-revolucionario, la realidad habría cambiado o habrían cambiado radicalmente las formas en que concebimos y nos relacionamos con esa realidad. De ahí, la naturaleza única de la ética de la información, porque sería la teoría que no sólo nos permitiría encarar moralmente ese nuevo mundo, sino que, a través de su fundamentación ontológica, nos permitiría asimilar conceptualmente esa nueva realidad.

Según Floridi, es preciso un replanteamiento global, no sólo para afrontar nuevos problemas éticos, sino porque, de hecho, vivimos en un mundo diferente, informacional.

Sin embargo, el vínculo argumentativo entre una cosa y la otra no es tal, o es muy débil: si la ética de los computadores fuera insuficiente, como argumenta Floridi, para dar cuenta de las nuevas realidades tecnológicas, eso no implica que haga falta una nueva fundamentación para la ética, al menos por dos razones:

1)Porque la ética de los computadores se podría extender analógicamente para dar cuenta de esas nuevas realidades tecnológicas.

2)Porque una nueva fundamentación de la teoría ética podría seguir siendo insuficiente para explicar esas nuevas realidades.

Dicho de otro modo, Floridi concibe la nueva fundamentación de la ética como una condición necesaria y suficiente para esa tarea, cuando sólo es, en todo caso, necesaria.

Esta solución se basa en lo que Floridi denomina el método de los niveles de abstracción (Floridi, 2008). Supone que si se eleva el nivel de las descripciones de la ontología de un determinado ámbito (los individuos y las relaciones que lo convierten en un sistema), se pueden establecer generalizaciones que proporcionan soluciones a problemas descritos en un nivel inferior de abstracción: se supone que de esta forma de abordar problemas son ejemplos la descripción de los trastornos psicológicos en términos neurológicos, de los químicos en términos físicos, etc. La noción de información es el nivel básico, según Floridi, de esta escalera de abstracción, más allá de la descripción en términos físicos.

Frente a esta forma de presentar las cosas por parte de Floridi se han explorado dos líneas críticas:

1)En primer lugar, se puede cuestionar que la descripción en términos informacionales sea requerida por las TIC, en particular si se piensa que ese nivel de descripción está dirigido específicamente a abordar cuestiones éticas. Es decir, el nivel informacional de descripción estaría más justificado si sus propósitos fueran plurales, y su rendimiento heterogéneo. Por ejemplo, si fuera útil en la resolución de cuestiones epistemológicas o cognitivas.

2)La introducción de un nuevo nivel de descripción no sólo habría de forzar una nueva fundamentación de la ética, sino también de la epistemología, la metodología y la filosofía de la ciencia, de la historia y quizás de otras disciplinas. Habría que comprobar igualmente que las teorías éticas tradicionales son incapaces de asimilar la reorganización ontológica.

La crítica de Floridi es que, así concebida, la teoría ética se convierte en una microética, esto es, en una teoría orientada a la aplicación a casos particulares que surgen en los tres ámbitos

principales de la información, la información como recurso, la información como objetivo y la información como producto. Floridi alega que hay muchos casos en que la microética no se puede aplicar porque queda fuera del alcance reducido de ella misma. Su teoría de la ética de la información, en cambio, aspira a convertirse en una macroética, una ética teórica, no ligada a campos específicos.

Así pues, ésta es la estructura de la polémica de la naturaleza única de la ética de la información. Se da una apreciación muy diferente por parte de unos y otros a la primera premisa. Para Floridi y sus partidarios la constitución de la infosfera es un hecho, no es algo sometido a examen, ni cuya carga de la prueba les corresponda. Sólo hay que advertirlo, como cuando se advierte que se vive en un medio como el aire (en la Tierra). Para sus críticos, en cambio, es algo que es preciso argumentar, en particular si, más allá de intereses metafísicos, se pretende que tal descripción tenga pertinencia epistemológica, moral, etc.

Asimismo, la segunda parte del razonamiento es susceptible de crítica, es decir, la inferencia no se justifica por sí misma; no se sigue sin más que el nuevo marco ontológico invalide las viejas nociones éticas tradicionales, aunque hay que reconocer que lo hace plausible.

5.5. LA ONTOLOGÍA INFORMACIONAL

A (como cualquier otra entidad) será un paquete, discreto, auto-contenido y encapsulado que contendrá:

(i)las estructuras de datos apropiados que constituyen la naturaleza de la entidad en cuestión, esto es, el estado del objeto, su identidad única y sus atributos; y

(ii)una colección de operaciones, funciones o procedimientos que resultan activados por diversas interacciones o estímulos (es decir, los mensajes recibido de otros objetos o cambios en su interior) y de forma correspondiente definen cómo se comporta el objeto y cómo reacciona a ellos.

Desde esta perspectiva, los sistemas informacionales en cuestión, en vez de sistemas vivos en general, son ascendidos al papel de agentes y pacientes de cualquier acción, junto con los procesos medioambientales, cambios e interacciones que igualmente se describen en términos informacionales (Floridi, 2010, pág. 83).

Y, a continuación, afirma Floridi:

Sustitúyase ahora ‘vida’ por ‘existencia’ y quedará claro qué implica la EI. La EI es una ética ecológica que reemplaza el biocentrismo con el ontocentrismo. La EI sugiere que hay algo que es incluso más elemental que la vida, esto es, el ser —es decir, la existencia y el florecimiento de todas las entidades y de su entorno global— y algo más fundamental que el sufrimiento, esto es, la entropía (2010, pág. 84).

La entropía no hay que considerarla en su sentido termodinámico, sino informacional; en el sentido de degradación informacional, que va desde la eliminación del objeto hasta su mayor o menor corrupción.

A la hora de evaluar el razonamiento analógico de Floridi, conviene tener en cuenta lo que se ha dicho respecto a la evaluación de la argumentación analógica desde el campo de la teoría de la argumentación.

En primer lugar, hay que tener en cuenta el requisito de que «un buen razonamiento analógico ha de ser susceptible de reconstrucción bajo una forma argumentativa» (Bartha, 2010, pág. 4). La idea de tal requisito es que muchos razonamiento analógicos son indeterminados, vagos o basados en la intuición. Esto es, que no son suficientemente explícitos. Así sucede, por ejemplo, cuando las analogías se basan en similaridades visuales (o icónicas): cuando el razonamiento analógico se fundamenta en que A y B tienen la misma apariencia ante la vista. Se trata de analogías que se consideran no proposicionales, y aunque el pensamiento no proposicional puede desempeñar un papel importante en los denominados 'contextos de descubrimiento' —por emplear una terminología un tanto obsoleta— es difícil reconstruirlo como un argumento explícito y, por tanto, establecer su estatuto justificativo. Según Bartha (2010, pág. 5) cualquier relación de justificación, como la que prestan las premisas a la conclusión, ha de ser en primer lugar pública, esto es, sometida a escrutinio por la comunidad epistémica correspondiente. En segundo lugar, el razonamiento analógico —y el correspondiente argumento— ha de ser plausible. Aunque la noción de plausibilidad no deja de tener problemas, se puede invocar, more argumento, la noción de probabilidad, pero en el bien entendido de que se apela a la probabilidad en los términos en que considera esta noción el clásico S. Toulmin (1958): no como una propiedad objetiva (frecuencia relativa, etc.), sino como la medida en que las premisas constituyen un apoyo para la conclusión, esto es, la fuerza que tales premisas (Toulmin, 1958; Bermejo, 2011) confieren a la conclusión dadas determinadas condiciones. Existen otros factores que influyen en los juicios de plausibilidad, como la consistencia interna del razonamiento, su congruencia con las teorías existentes, la

reputación de quien propone la analogía, etc., pero no nos detendremos en su consideración.

Además, una buena analogía ha de ser comparable con otras analogías, esto es, ha de poder establecerse un orden o una jerarquía que compitan en el establecimiento de una hipótesis o de un marco conceptual. Y en este punto el concepto comparativo predominante es el de relevancia o pertinencia. Una analogía A es preferible a otra B si A es más relevante que B, por ejemplo, si incluye todos los aspectos que explica B y además algunos otros. Aunque la amplitud del alcance explicativo no es equivalente a la relevancia sin más, es un buen indicio de ella. Otro requisito para la relevancia es práctico: la analogía ha de cumplir sus fines. Si se trata de esclarecer un cierto conjunto de fenómenos, ha de hacerlo.

Desde estos requisitos se puede evaluar en principio la analogía propuesta por Floridi. Desde luego, la analogía informacional parece desempeñar esa función de unificación conceptual, puesto que cualquier realidad, existente o solamente virtual, puede ser definida acudiendo a la noción de información, pero ¿es esta analogía plausible y pertinente?

Ya hemos dicho que parece que la reontologización informacional parece dirigida a la asimilación y resolución de problemas éticos a través de la ética de la información. Ciertamente, su plausibilidad aumentaría si fuera capaz de mostrar que, al mismo tiempo, constituye un marco adecuado para tratar otra clase de problemas. Al fin y al cabo, se trata de un marco ontológico general que debería fundamentar todo tipo de disciplinas, desde la física a la estética.

Pero la cuestión clave es la de la relevancia: ¿se puede ascender por la escala de la abstracción preservando los valores morales y las relaciones éticas pertinentes?

Para poder apreciarlo mejor, es preciso echar una somera ojeada a la ética informacional como teoría moral.

En EI el discurso moral concierne a cualquier entidad, comprendida

informacionalmente, esto es, no sólo todas las personas, su desarrollo, bienestar e interacciones sociales, no sólo los animales, las plantas y su propia vida natural, sino también cualquier cosa que exista, desde las pinturas y los libros a las estrellas y las rocas; cualquier cosa que pueda existir o que existirá, como las futuras generaciones; y cualquier cosa que fue, pero que ya no es, como nuestros antepasados y las civilizaciones antiguas. De hecho, de acuerdo con la EI, incluso los objetos ideales, intangibles o intelectuales pueden tener un grado mínimo de valor moral, sin importar lo humildes que sean, y serles reconocido de alguna forma. La UNESCO, por ejemplo, reconoce esto en su protección a las «Obras maestras de la herencia oral e intangible de la humanidad», atribuyéndoles un valor intrínseco (Floridi, 2010, pág. 85)

Una de las características de la ética de la información, según Floridi, es que está centrada sobre los pacientes morales, es decir, aquellas realidades que pueden verse afectadas por acciones concebidas en términos informacionales. Tales acciones tienen como resultado habitualmente la modificación de la estructura informacional de los objetos, provocando cambios que pueden afectar incluso a su identidad. En esa medida es en la que Floridi cree que los pacientes tienen una dimensión moral, esto es, que son titulares de alguna clase de derechos.

Quizás Floridi se confunde al identificar la noción de tener un derecho moral con la noción de ser objeto de una actitud o de una apreciación moral. Podemos tener actitudes morales, por ejemplo, respecto a un bosque o a una laguna, pero no las convierte ipso facto, en entidades morales ni en titulares de derechos de ese tipo.

En conjunto, se puede decir que las razones que ofrece Floridi para la construcción de un nuevo sustrato ontológico son sólidas, en la medida en que se refieren al reconocimiento y la conceptualización de la realidad tal como ha sido modificada o reconstruida por las TIC. No está claro, en cambio, que esa reontologización sea pertinente en el ámbito moral, en dos sentidos:

1)No se prueba la necesidad de una refundamentación de la teoría moral, con el abandono de las nociones morales clásicas, o de la vieja forma de considerar las nociones morales clásicas.

2)No se prueba la pertinencia de la ética de la información como teoría ética general. Esto es, no se justifica que en el mundo de la infosfera sean aplicables, de forma analógica, los valores y las relaciones morales tradicionales, en particular las nociones de agente y paciente moral.

Capítulo 6

Argumentando una innovación conceptual: metáfora y argumentación analógica

6.1. INTRODUCCIÓN

Si se considera la innovación como la dimensión social de la creatividad, se pueden analizar los dos procesos, creatividad e innovación, en términos de los procesos cognitivos que intervienen en su constitución y en su justificación. Así sucede con la innovación conceptual, que es preciso distinguir de la innovación tecnológica o de diseño. En particular, se pueden hacer explícitas las metáforas que conducen a la constitución de un nuevo vocabulario o lexicón, a las proyecciones que se han ideado para dar estructura a nuevas realidades, por ejemplo, o a nuevas formas de concebir realidades previamente existentes. Igualmente, las metáforas implican nuevos modelos en los que basar tanto las percepciones como las inferencias que conducen a dotar de dimensión creativa las soluciones teóricas o prácticas (Nersessian, 2008).

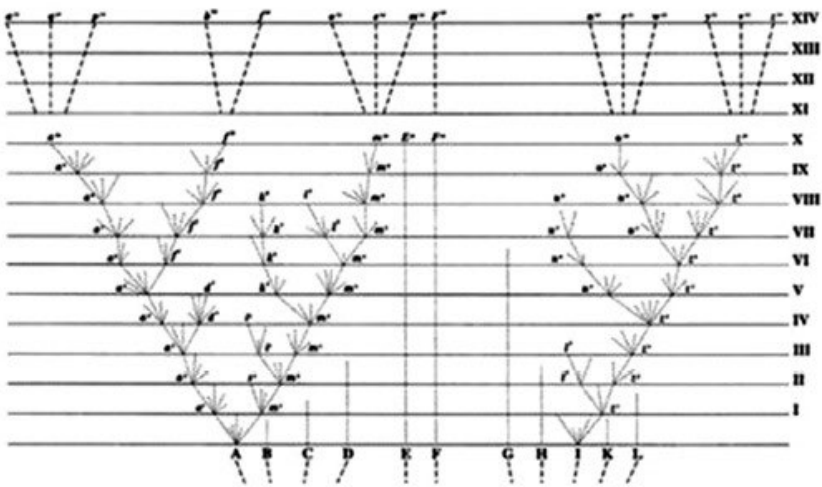
La innovación requiere un trasfondo de conocimiento acumulado por una comunidad epistémica respecto al cual definirse. Pero, en la medida en que la innovación requiere también reconocimiento y aceptación social, entraña procedimientos de justificación, procedimientos que acrediten la funcionalidad de la innovación conceptual, en particular la de su pertinencia. La innovación no es un proceso darwinista de variación ciega y retención de rasgos adaptativos, sino que es un proceso social mediado por mecanismos de valoración crítica y de aceptación razonada. En los procesos de justificación de la innovación conceptual, sea su autoría individual o colectiva, desempeñan un papel importante los mecanismos de inferencia y argumentación analógica. Esto es así precisamente porque en muchas ocasiones las innovaciones conceptuales son el resultado de la ideación de nuevas metáforas. El razonamiento analógico da sustento a la introducción de esas metáforas y la argumentación correspondiente permite justificar esa introducción (Itkonen, 2005; Bartha, 2010).

Para ilustrar esta conexión entre metáfora y argumentación analógica justificadora se apelará a dos ejemplos recientes en los campos de la filosofía de la biología y de la información. En el primer caso, se trata de la introducción del concepto de meme (Dawkins, 1976; Blackmore, 1999; Aunger [ed.], 2000; Wilson y Unruth, 2008) como unidad de análisis de la estructura y evolución de la cultura. En el segundo, se analizará la propuesta (Floridi, 1999; 2003; 2004; 2008) de utilizar el concepto de infosfera como sustrato ontológico básico para las teorías epistemológicas y éticas.

6.2. EL ORIGEN DE LAS METÁFORAS EVOLUCIONISTAS

Comenzaré con un ejemplo gráfico bien conocido en historia de la ciencia: el árbol de la vida de Charles Darwin.

FIGURA 2



Como es bien conocido, el árbol de la vida es la única representación gráfica en El origen de las especies y es la figura a la que Darwin se refiere a lo largo de todo ese texto. Supuestamente representa de forma clara el pensamiento de Darwin, ya en su época madura, en sus dimensiones más importantes (Gruber y Bödeker [eds.], 2005, pág. 181):

1)la evolución continua y diferenciadora de la naturaleza, esto es, la

progresiva especiación;

2)la posibilidad de que existan callejones evolutivos sin salida, esto es, que se produzcan discontinuidades en la evolución; que algunas especies se hayan extinguido (contra Lamarck y otros autores, que no admitían la extinción);

3)la irregularidad o falta de homogeneidad en la naturaleza;

4)la representación de un proceso evolutivo en el que se puede trazar la 'historia', esto es, la procedencia (el linaje) de cada una de las ramas.

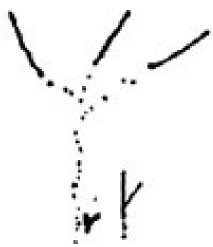
Por supuesto, la analogía es explícita, aunque puede que no sea perfecta. En cualquier caso, el árbol de la vida es la metáfora que Darwin encontró que se adecuaba más ajustadamente a su propio pensamiento y que no sólo tenía la función de hacerlo más accesible, sino que también podría funcionar como un instrumento heurístico, como una fuente de inferencias que enriquecieran sus concepciones evolutivas.

Sin embargo, la metáfora del árbol de la vida no fue la única posibilidad representacional que consideró Darwin. En primer lugar se le ocurrió que una microestructura como la del coral representaba un aspecto esencial de la conexión entre especies (véase Figura 3 en la página siguiente).

Las figuras, procedentes de los cuadernos de notas (pág. 26 del First Notebook), representan esas características: en ellas, en los trazos discontinuos están representadas las fragmentaciones que son características de los procesos evolutivos naturales. Sobre la primera Darwin escribió (encima de ella): «el árbol de la vida debería haberse llamado quizás el coral de la vida, basado en ramas muertas; de ese modo los pasos no se pueden observar; esto una vez más supone una contradicción (no sólo la hace excesivamente complicada) con una sucesión constante de gérmenes en progreso». Y entre las dos figuras escribe: «Por eso los peces pueden ser rastreados a una organización simple —los pájaros—, no».

FIGURA 3

no only makes it excessively complicated. 26
Contradiction to
constant succession
of germs in progress.



Is it thus fish can
be traced right down
to simple organization. —
birds — not.

En la figura 4 (véase en la página siguiente), escribe Darwin: «Pienso [Diagrama]. Así entre A y B hay una inmensa ausencia de relación, C y D la gradación más fina, B y D más bien una distinción mayor. Así, los géneros se habrían formado manteniendo una relación con tipos antiguos». En la nota transversal dice: «Tiene que suceder entonces que una generación tenga tanta vida como la que ahora tiene. Para que eso sea verdad y tener muchas especies dentro de la misma (como es el caso) se requiere la extinción».

La estructura jerárquica de la representación no es coincidente con la del árbol de la vida y representa un hecho que, en aquel momento, Darwin consideraba muy importante. En particular acogía el hecho de la extinción, que ciertas circunvoluciones de la red de las especies desaparecieran. ¿Por qué prefirió Darwin la metáfora del árbol a la del coral? Se pueden invocar tanto razones internas como externas para explicar su elección definitiva por el árbol de la vida. Y esas explicaciones arrojan luz sobre el proceso de justificación analógica que consideraremos en otros ejemplos.

FIGURA 3

I think

Thus between A & B. immense gap of relation. C & B. the finest gradation, B & D rather greater distinction Thus genera would be formed. — bearing relation

En primer lugar, parece claro que ninguna de la dos representaciones, la del árbol y la del coral, representa de forma perfecta el pensamiento de Darwin sobre la evolución de las especies. La metáfora del coral era buena porque recogía la posibilidad de una estructura no jerárquica (sin un tronco común) en la evolución. Las circunvoluciones coralinas muertas o fosilizadas encajaban a su vez con los callejones sin salida en el proceso de especiación (extinciones), así como con el hecho de nuestro desconocimiento de ciertos pasos evolutivos en la conformación de las especies (un punto que centró durante muchos años las críticas al pensamiento darwinista). Por su parte, el árbol de la vida ofrecía una representación más estructurada de la evolución de las especies. En ella quedaba recogido el hecho de la división de géneros en especies y en subespecies, en la medida en que se podía averiguar esa relación evolutiva (recuérdese: los peces, sí; los pájaros, no). Además, la analogía podía acomodarse para recoger el hecho de la extinción necesaria de algunas especies. En el árbol de la vida era necesario que algunas ramas se murieran para que aparecieran nuevos brotes o nuevos tallos.

En cualquier caso, éstas son razones internas que tienen que ver 1) con la completud y el alcance de la metáfora subyacente a la representación (la vida es un árbol), esto es, con la cantidad de hechos que puede representar, y 2) con la pertinencia de esos hechos, con la relevancia que se les adjudica en el contexto de la teoría o modelo correspondiente. Si es cierto que en la decisión de Darwin pesaron sobre todo estas consideraciones internas —lo que no es seguro, porque es posible que tomara en consideración factores pragmáticos o retóricos—, fue porque consideró que podía obviar la representación de ciertos hechos en beneficio de otros; que, dada la imposibilidad de representar fielmente todas las características de la evolución de las especies, decidiera que algunas relaciones eran más importantes que otras, de acuerdo con sus objetivos. Y esta subordinación a los objetivos de Darwin es lo que hay que retener a la hora de analizar sus opciones de representación.

6.3. METÁFORA Y RAZONAMIENTO ANALÓGICO

Generalmente, se suele considerar que las metáforas encarnan o instancian una particular clase de razonamiento analógico (Holyoak, 2005). Para los que consideran que la inferencia analógica es el proceso cognitivo general, que se concreta a veces en la propuesta o ideación de metáforas, la noción básica es la de similaridad: cualquier inferencia analógica se basa en la similaridad entre dos dominios, el dominio fuente o analogante y el dominio objetivo o analogado. Siguiendo con el ejemplo de Darwin, muchas veces (Gruber y Bödeker [eds.], 2005) se ha afirmado que Ch. Darwin se inspiró en sus conocimientos y experiencia de la crianza por hibridación (de las palomas) para idear la selección natural. Dicho de otro modo, Darwin captó similaridades significativas entre la selección artificial y la selección natural tal como él la concebía. Lo que hizo en cierto sentido fue proyectar elementos y relaciones de un dominio fuente (la hibridación artificial) en un dominio objetivo, la selección y preservación de las especies.

El elemento esencial de cualquier razonamiento analógico es, pues, una determinada proyección (Gentner y Bowdle, 2007), la proyección de una estructura en otra, proyección que se ha de entender en sentido matemático o cuasi matemático (inyección parcial) [1] :

— proyección de los elementos del dominio fuente en el dominio objetivo;

— proyección de las relaciones del dominio fuente en el dominio objetivo.

Tal proyección no tiene por qué ser completa ni parcialmente biunívoca, sino que puede ser parcial o incompleta. Puede ignorar u

obviar elementos y relaciones del dominio fuente y sólo preservar parte de su estructura cuando se efectúa esa proyección en el dominio objetivo. Aunque, según la investigación psicológica, ciertas analogías son preferidas a otras en virtud de un principio de sistematicidad. Son elegidas las analogías en las cuales la estructura relacional que se proyecta está agrupada, y no es dispersa. Por ejemplo, puede tratarse de un grupo de relaciones de naturaleza causal. Si esa estructura causal se puede proyectar en el dominio objetivo, entonces esa analogía es mejor que una que sólo permite proyectar relaciones de una forma aislada. Se puede decir entonces que la preservación de estructuras causales, del dominio fuente en el dominio objetivo, es una expectativa cognitiva general que permite evaluar las analogías.

6.4. METÁFORAS NUEVAS Y METÁFORAS CONVENCIONALES

En la teoría cognitiva de la metáfora (Lakoff, 1993) no se suele distinguir entre metáforas nuevas, originales o innovadoras y metáforas convencionales. La razón es que el foco de interés se pone en los procesos de generación de significado y no en los avatares históricos o genéticos de la introducción de (clases de) expresiones.

Pero, desde el punto de vista de la sincronía cognitiva, y del análisis de las innovaciones conceptuales, sí que se pueden establecer diferencias interesantes. La principal de ellas se refiere a la funcionalidad cognitiva de uno y otro tipo de metáforas y los razonamientos analógicos que llevan aparejados.

En la investigación psicológica sobre la analogía (Holyoak y Thagard, 1995; Holyoak, 2005) se parte del punto de vista de que la proyección analógica se da entre dos ámbitos cognitivamente estructurados de forma previa al momento de la proyección. Ésta es la base, por ejemplo, de la teoría de Bartha (2010) sobre la analogía:

Un requisito imprescindible para un buen argumento analógico es una conexión clara, en el dominio fuente, entre las similaridades conocidas (la analogía positiva) y la similaridad posterior que se proyecta para que se dé en el dominio objetivo (la analogía hipotética). Llamo a esto la asociación previa (Bartha, 2010, pág. 94).

Sin embargo, lo que sucede en las metáforas innovadoras y en sus correspondientes analogías es que no se dan estas asociaciones previas, ni siquiera en un nivel preteórico. La función primordial de este tipo de metáforas es precisamente la de dotar de estructura al dominio objetivo o diana. Y la razón es que este dominio objetivo

puede ser desconocido o inalcanzable a la experiencia. O, lo que también puede suceder, que carezca de la estructura y el potencial inferencial necesarios para satisfacer nuestros objetivos cognitivos.

En este caso, lo que hay que destacar es la necesidad del investigador —o de la persona corriente— de efectuar inferencias con contenido cognitivo sobre el dominio objetivo. Y eso es lo que posibilita la metáfora porque, como ya advirtió M. Black (1954, 1977), la metáfora permite trasladar el complejo inferencial del dominio fuente al dominio objetivo. La metáfora, y el razonamiento analógico que lleva aparejado, satisface, pues, una necesidad cognitiva.

Ahora bien, tal satisfacción no se da en un vacío teórico o práctico, sino que está sometida a constricciones. En primer lugar, desde luego, las constricciones internas a la proyección metafórica que se pueden resumir en el respeto al principio de la invariancia cognitiva (Lakoff, 1990). Pero también, y sobre todo, constricciones relativas a los objetivos de quien propone la metáfora y la justifica con el correspondiente argumento analógico. Dicho de otro modo más directo, la metáfora ha de satisfacer las expectativas cognitivas de quien la propone o, lo que es lo mismo, ha de permitirle efectuar las inferencias relevantes sobre el dominio objetivo.

6.5. EL MEME ES UN GEN

Hace ya casi cuarenta años que R. Dawkins (1976) introdujo el concepto de meme en el campo de las ciencias sociales con la finalidad de elaborar modelos de la evolución cultural.

La introducción de esa noción consistió en la afirmación (metafórica) de que el meme es un gen y las afirmaciones analógicas subsiguientes. La afirmación analógica central es que el meme es una unidad mínima de la cultura del mismo modo que el gen lo es del genoma. Esa afirmación analógica se despliega posteriormente en una serie de afirmaciones derivadas, inferidas a partir de esa afirmación nuclear:

El gen es una unidad de información biológica (ADN).

El meme es una unidad de información cultural.

El conjunto de genes forma el genoma biológico, que define la identidad biológica del ser humano.

El conjunto de memes forma el genoma cultural, que define la identidad cultural de una persona.

Así, la cultura, comparada con el genoma, es una entidad compleja que se puede descomponer en unidades discretas, los memes. Los memes y los genes tienen en principio la propiedad común de la reproducción. Del mismo modo que los genes se replican, los memes se reproducen, aunque en general lo hacen por imitación:

Los genes se reproducen (se replican).

Los memes se reproducen (se imitan).

Los genes se trasmiten de generación en generación dando lugar a la evolución genética.

Los memes se trasmiten de generación en generación produciendo la evolución cultural.

Los genes varían por procesos de mutación (errores en el proceso de replicación, por ejemplo).

Los memes varían por errores en el proceso de imitación (imitación, invención o descubrimiento) (Mosterín, 2009, pág. 168).

La analogía se extiende en diferentes ámbitos y ha sido llevada a cubrir muy diversos aspectos del análisis cultural:

Los genes se agrupan en cromosomas.

Los memes se agrupan en complejos culturales.

Los genes tienen alelos, diferentes formas en que se manifiestan.

Los memes tienen alomemes, rasgos culturales variables en que se encarnan los memes.

Desde el punto de vista cognitivo, lo que interesa subrayar es la función que esa innovadora metáfora introdujo en el ámbito del análisis de la cultura. Especialmente para los defensores de la

noción, la metáfora del meme introdujo una estructuración en un ámbito investigador que previamente era considerado como una ciénaga teórica. A través de la fijación de una unidad de análisis similar al gen, se puede formular una serie de afirmaciones claras y en principio contrastables sobre la naturaleza y la evolución de la cultura. Es más, la introducción de la noción posibilitó la formulación de nuevas hipótesis, ampliando o modificando el razonamiento analógico subyacente a la metáfora. Por poner un ejemplo, la metáfora invitaba a conjeturar la existencia en el ámbito cultural de una contraparte de los alelos genéticos, es decir, de las diferentes formas en que se puede manifestar un gen. Ello llevó a postular la existencia de alelomemes o alomemes, es decir, rasgos culturales alternativos en que se puede manifestar un meme general (Durham, 1991). Del mismo modo que existe un alelo para los ojos castaños y otro para los ojos azules, también existiría un alomeme para hacer la paella a la valenciana y otro para guisarla a la alicantina.

No obstante, ya el propio introductor de la noción de meme (Dawkins, 1987, pág. 196) advirtió que la analogía se podía llevar demasiado lejos, esto es, que era preciso seleccionar entre las inferencias analógicas a las que conducía la metáfora. Los críticos posteriores, incluso los que simpatizan con la idea del análisis memético (Dennett, 1995; Mosterín, 2009) han señalado los desajustes —o disanalogías— más importantes en la metáfora meme/gen.

La primera, y seguramente la más importante, se refiere a la propia identidad de la unidad de análisis. No es que en el caso del gen estén las cosas perfectamente claras en cuanto a su discriminación y aislamiento, es que en, el caso de la cultura, las cosas están muchos menos claras:

El gen es (relativamente) discriminable.

El meme no es (fácilmente) discriminable.

Muchos analistas tradicionales de la cultura (fundamentalmente los antropólogos) niegan que la cultura se pueda dividir en unidades discretas, o que pueda hacerse de forma teóricamente justificada: ¿Es una sinfonía un meme completo? ¿O lo son las diferentes melodías que la componen? ¿O lo es cada una de las notas?, etc.

Otras disanalogías son igualmente importantes: Dennett (1995) ha indicado que, si bien los genes tienen un vocabulario básico, el ADN, que es el sustrato del proceso de replicación, el meme se reproduce transfiriendo información sin que conozcamos un vocabulario básico de esa trasmisión. Si el meme está en el cerebro, no sabemos cuál es el sustrato neuronal (los circuitos cerebrales activados según ciertos patrones) que es la base de la imitación.

El gen es sintáctico.

El meme es semántico.

El gen tiene un alfabeto.

El meme no tiene un alfabeto (o lo desconocemos).

Y así se pueden señalar otras disanalogías que son importantes:

Los cromosomas son unidades naturales (23 pares).

Los complejos culturales no son naturales (son relativos a convenciones, instituciones...).

El genoma es estático.

La cultura es dinámica.

Para una innovación conceptual que está dirigida a la descripción de la evolución cultural, es particularmente importante la diferencia entre la evolución genética y la reproducción de los memes. La evolución genética parte de productos fijos en la evolución del individuo: cada individuo tiene un conjunto de genes, que perdura durante toda la vida. Esa evolución se produce a partir de variaciones en ese caudal genético debidas a diferentes factores, que son preservadas en la población a través de la trasmisión genética (cosa que ignoraba Darwin). En la cultura, en cambio, no se produce nada parecido: no se parte de un conjunto fijo de memes, sino que el individuo los adquiere a través de mecanismos de enculturación (aprendizaje, adiestramiento, etc.). Es más, ni siquiera en el nivel poblacional —al que se ha querido transferir la inferencia— funciona bien la analogía: las variaciones meméticas no son aleatorias, sino que pueden ser el resultado de decisiones conscientes y racionales (conducir por la derecha, adoptar una moneda común, etc.) y, ademas, son reversibles, mientras que los cambios genéticos no lo son. Tales discrepancias han llevado a juicios muy tajantes sobre la memética como una disciplina útil para el análisis de la cultura. Así, J. Lanier (1999), el inventor del término 'realidad virtual', afirmó:

la noción de [meme] es tan variable que no proporciona ningún objetivo concreto... ¿Son los memes una técnica retórica, una metáfora, una teoría o algún otro artilugio? Dependiendo de con quién hables, pueden ser tan etéreos que no son nada... No hacen predicciones y no pueden ser refutados. No son sino una perspectiva.

Esas críticas apuntan a que la metáfora meme/gen es una mala metáfora. ¿Por qué? En primer lugar, por razones internas: cuando la metáfora se despliega en inferencias analógicas, esas inferencias fallan o van a dar a callejones sin salida. Empezando por la propia indefinición en la formulación metafórica, el meme es un gen, porque el objetivo o blanco de la metáfora no resulta bien definido.

La metáfora falla en su función cognitiva primordial: dotar de una estructura clara al dominio que es metaforizado. En segundo lugar, la metáfora falla por factores externos, que se corresponden con las motivaciones de quien propone la innovación conceptual. Si éstas se resumían en la realización de un análisis más penetrante y esclarecedor de lo que es la evolución cultural, no resultan satisfechas; las expectativas no se han cumplido. Evidentemente, aquí se da un margen de posibles discrepancias. Los teóricos favorables a la memética tenderán a dar menos importancia a las carencias de la metáfora y a los fallos en las inferencias analógicas. Los críticos, en cambio, destacarán que la memética incumple el principal de sus propósitos, convertirse en un modelo (predictivo, contrastable) de la evolución cultural. Y estas posibles discrepancias hacen patente la diferencia entre creatividad e innovación: mientras que la primera se define contra un marco de conocimiento propio de un paradigma o una comunidad epistémica, la innovación tiene una dimensión social que es transparadigmática, por decirlo así. Exige el reconocimiento y la aceptación de diferentes comunidades epistémicas y, en última instancia, del conjunto de la sociedad.

6.6. LA INFOSFERA ES LA ONTOSFERA

En el caso de la introducción de la noción de infosfera, se dan algunas diferencias interesantes respecto al ejemplo del meme/gen. En éste, se proyecta una realidad relativamente conocida, la biológica, en una realidad en principio menos conocida, la cultura. Pero, aun cuando es correcto decir que el gen es también un meme (un producto del conocimiento científico que, como tal, forma parte de la cultura), las dos realidades, la biológica y la cultural no se funden, quedando claramente diferenciadas.

El caso de la introducción de la noción de infosfera es diferente en el sentido de que el resultado de esa introducción es una reorganización completa del ámbito de la realidad, una 'reontologización' de la misma (para emplear el mismo término que emplea L. Floridi, 2004), reontologización que tiene consecuencias epistemológicas y morales.

El camino que condujo a Floridi a proponer la noción de infosfera es, curiosamente, un camino analógico que, según él, representa un proceso de abstracción progresiva. El ámbito de la realidad puede ser descrito, conforme a propósitos teóricos o prácticos determinados, con un nivel u otro de abstracción. Ahora bien, el nivel más básico o más abstracto de descripción es el nivel informacional; de ahí que se identifique con el nivel de la realidad tout court, lo que se puede denominar la ontosfera.

La ontosfera está compuesta de entidades.

La infosfera está compuesta de entidades definidas informacionalmente.

La infosfera no es sino la ontosfera concebida a través del prisma

informacional. Aunque la realidad pueda ser descrita (sus componentes, las relaciones, los procesos, etc.) en diferentes niveles, al mismo tiempo, esa estructura ontológica puede ser vertida en términos de información. Aunque Floridi no hace ninguna afirmación abiertamente reduccionista, queda claro en su concepción que cualquier afirmación (teoría, modelo...) perteneciente a un nivel inferior de abstracción (por ejemplo, el biológico) puede ser formulada, sin merma semántica, en el nivel básico del lenguaje informacional.

En la ontosfera se dan relaciones de diferente tipo: causales, funcionales, evolutivas...

En la infosfera, esas relaciones se pueden definir informacionalmente.

Y eso sucede no sólo en el nivel epistemológico, sino también en el moral. Una de las consecuencias de esta recategorización propuesta por Floridi, es que las nociones morales propias de niveles inferiores —como el humano o el biológico— puedan ser trasladadas y analógicamente aplicadas en el nivel básico de la infosfera. Así, nociones morales como el derecho a la existencia y a la integridad se trasladan desde el ámbito de lo humano al de lo biológico, lo ecológico y lo informacional. Cualquier entidad de la infosfera es así, analógicamente considerada, merecedora cuando menos de 'respeto moral'.

En la ontosfera las relaciones morales se dan entre seres vivos, esto es, entre entidades pertenecientes a la biosfera.

En la infosfera las relaciones morales se dan entre cualesquiera entidades informacionalmente definidas.

En la ontosfera las entidades pertenecientes a la biosfera son

titulares de un derecho a la vida y a la preservación de su integridad.

En la infosfera toda entidad definida informacionalmente, sea o no perteneciente a la biosfera, es acreedora al derecho a la preservación de su identidad.

Como en el caso de la memética, las inferencias analógicas a partir de la metáfora básica son amplias y, algunas, incluso chocantes. Pero este esbozo general de la concepción de Floridi es suficiente para evaluar su propuesta de introducción de la noción de infosfera.

Si en el caso de la memética sucedía que la metáfora fallaba por las numerosas disanalogías entre lo biológico y lo cultural, que llevaban a predicciones erróneas o confusas sobre la evolución cultural, no sucede lo mismo con el caso de la infosfera y la infoética correspondiente. Lo que propone Floridi no tiene ningún propósito heurístico ni explicativo, sino estrictamente conceptual. En ese sentido, sus analogías son meramente postuladas y no están sometidas a contrastación. No pueden darse disanalogías porque, sencillamente, la estructura del ámbito moral original —el de los humanos— es proyectado en el informacional. En ese sentido, no se pueden señalar defectos internos en la proyección metafórica. Si tiene defectos la concepción de Floridi, deben de proceder de consideraciones externas, no formales, en esa proyección. Entre ellas indicaré dos que han aducido sus críticos para poner de relieve la importancia de las consideraciones pragmáticas en la justificación de las innovaciones conceptuales.

En primer lugar, se puede señalar lo que podría en principio denominarse vacuidad teórica. Aunque Floridi está inmerso en un interesante proyecto teórico (nada menos que definir una noción semántica de información), la analogía que propone no desempeña ningún papel aparente en ese proyecto. Parece estar ideada más bien con el propósito de dotar de una dimensión moral al ámbito de lo informacional, con el fin de promover normativamente comportamientos respecto a los elementos de ese ámbito, lo que le conduce a un panmoralismo difícil de aceptar.

En segundo lugar, su inaplicabilidad práctica (Siponen, 2004). Como se ha indicado, si se respeta el derecho a la existencia y la integridad de los objetos informacionales, toda acción sobre éstos que tienda a su modificación o trasformación queda vedada desde el punto de vista ético. Floridi trata de resolver este escollo apelando a una cláusula de mínimos: el principio moral de respeto a la integridad sólo se aplica cuando no hay otros principios morales que lo cancelen. Pero esa maniobra no es sino un artilugio que vacía de contenido la incorporación de nociones morales al ámbito informacional.

6.7. CONCLUSIÓN

Se ha tratado de poner de relieve fundamentalmente una cosa: el proceso de justificación analógica está fuertemente determinado por factores pragmáticos. Frente a una imagen angélica, en la cual el innovador conceptual encuentra o descubre una metáfora apropiada y un conjunto de inferencias relevantes, lo que se sugiere es que el supuesto 'hallazgo' de tales analogías está guiado por los objetivos y el contexto situacional en que el innovador se encuentra. Las metáforas y las analogías son 'buscadas' o 'perseguidas' (intended) en el mismo sentido en que un matemático busca la demostración de un teorema, por ejemplo, o en el mismo sentido en que un arquitecto busca una solución a un problema de cargas en la construcción de una nave. No se trata de una búsqueda ciega, porque existen constricciones de todo tipo que acotan el espacio de las soluciones posibles o, si se quiere, de las innovaciones admisibles. Pero esas soluciones innovativas no están ahí, de forma previa a su formulación. Es más, en muchas ocasiones las propias soluciones crean el entorno teórico que permite calificarlas de auténticas innovaciones que dan sentido a las propuestas teóricas.

Parafraseando a Groucho Marx, se puede afirmar que las metáforas y las analogías son claras pero que, en ocasiones, los hechos son confusos.

■

1 «De acuerdo con la teoría de proyección de estructuras (structure mapping theory), una proyección analógica es un proceso en el cual se establece una alineación estructural entre dos situaciones representadas y luego se proyectan inferencias» (Gentner y Bowdle, 2007, pág. 109).

Capítulo 7

Metáforas, argumentación y discurso político

7.1. INTRODUCCIÓN

En las sociedades democráticas modernas —y también en buena medida en las no democráticas—, los políticos son objetos lingüísticos y comunicativos. Están hechos de palabras, palabras dichas. No sólo porque mediante ellas alcanzan el poder, sino porque con ellas lo ejercen y en él se mantienen, si se mantienen. Con las palabras, el político elabora su principal producto, el convencimiento o la persuasión. Vencer significa convencer a los potenciales partidarios y votantes de que le otorguen el poder, de que su ejercicio es el justo o el más apropiado y que, en virtud de ello, se le ha de confiar el futuro de sus conciudadanos.

¿Cómo lo hacen? En cierto modo, su habilidad forma parte de la habilidad general de hacer cosas con palabras, pero también es hacer que los demás hagan cosas con nuestras palabras. Eso es en lo que consiste la persuasión, y su dominio: hacer que los demás hagan cosas mediante nuestras palabras.

Desde que la vida política se fundamentó en el consentimiento, y no en la violencia, el dominio de la técnica lingüística y comunicativa (retórica) fue el instrumento fundamental para el político; ése era el oficio (la techné) que tenía que aprender. Sin embargo, el oficio de político es un oficio que ha variado mucho a lo largo de la historia y, en particular, a partir de la aparición de los medios de comunicación masiva; se ha convertido en un oficio complejo, hasta el punto de que requiere completos equipos de asesores que son expertos, por así decirlo, en las diferentes dimensiones de ese oficio.

Quizás lo único perdurable en el oficio de político sea su dominio de habilidades lingüísticas o comunicativas, su capacidad de persuadir. Pero ¿en qué consiste la persuasión? Sabemos cuáles son las señales inequívocas de la persuasión: cuando un interlocutor o auditorio hacen lo que alguien pretende, y lo hacen por las cosas que ese alguien ha dicho con la intención de persuadir a ese auditorio. Ciertamente, se puede conseguir convencer a alguien sin

pretenderlo, incluso sin dirigirse a él, pero está claro que el político quiere dirigirse a un auditorio, incluso que parte de su habilidad consiste en saber a qué auditorio se está dirigiendo. Pero saber reconocer cuándo se da el convencimiento no equivale a saber cómo se alcanza, cómo se consigue. La historia de la retórica aplicada (en contraste con la retórica teórica) es una sucesión de compendios de procedimientos, reglas o estrategias para obtener la persuasión en el discurso en general, en el político en particular.

Una concepción logicista o racionalista de la persuasión mantiene que la persuasión es una consecuencia inevitable de la fuerza de las razones, haciendo residir esa fuerza en la articulación lógica de éstas. Convencer es el resultado natural de razonar bien. Cuando se razona correctamente, a partir de unas premisas aceptadas, al interlocutor no le queda más remedio que quedar convencido, persuadido. En eso consiste el peso de las razones; uno no puede dejar de sentirlo, no puede dejar de inclinarse bajo su poder. Es también una concepción estrictamente cognitiva de lo que es la persuasión: la aceptación de las representaciones expresadas en el contenido de las premisas conduce a (es la causa de) la aceptación de la representación que la conclusión conlleva. Una vez asumida esa representación, el consiguiente razonamiento práctico lleva a la disposición a realizar las acciones pretendidas por el hablante, esto es, lleva a la persuasión. En esta tradición retórica, pues, se incide más en el procedimiento lógico de derivación de conclusiones que en el estado inicial de aceptación de las premisas: ésta se da por descontada; si las premisas son aceptadas, también ha de serlo la conclusión.

Pero sabemos de sobra que las cosas no son así de sencillas, o esquemáticas. Y lo sabemos no sólo por razones descriptivas, porque, de hecho, todos conocemos muchas situaciones en que esto no sucede, sino porque las ciencias cognitivas nos dicen por qué esto es así, porque, pese a lo que afirma la lógica, la gente no sólo no razona lógicamente, sino también que la gente no suele resultar convencida o persuadida por razones lógicas. Se puede decir que el pensamiento político progresista tiene una orientación racionalista, esto es, que tiende a confiar en el razonamiento (lógico, en sentido general) como instrumento para alcanzar la persuasión, que es proclive a considerar decisivo el peso de las razones a la hora de

alcanzar el convencimiento de un auditorio racional. Pocas cosas hay tan patéticas como el desconcierto de alguien de ideología progresista al comprobar la levedad que tienen sus razones (las razones en general) a la hora de convencer a un auditorio.

Por supuesto, existe el componente decisivo de la aceptación de las premisas. Se puede argüir que la persuasión falla porque se fracasa en el propósito de hacer aceptable un conjunto de premisas. Se puede uno mantener fiel a esa concepción de la racionalidad, sosteniendo su versión condicional: si las premisas fueran consideradas aceptables por el auditorio, entonces ese auditorio no tendría más remedio que aceptar la conclusión, aunque el camino de unas a otra no fuera estrictamente deductivo (pero sí lógico, una vez más en un sentido muy general).

El propósito de este capítulo es hacer dudar tanto de la versión más formalista de lo que es la persuasión como de su versión más débil, condicional. Pretende poner en cuestión los siguientes puntos específicos, acudiendo a ejemplos procedentes del lenguaje político:

— la aceptabilidad de una premisa o supuesto no depende únicamente de su verdad;

— la aceptabilidad de una premisa o supuesto no depende únicamente de su contenido representacional;

— la aceptabilidad de una premisa tiene que ver con la forma en que se vincula lógicamente con la conclusión;

— la aceptabilidad de una conclusión no depende sólo de su relación lógica con las premisas.

La idea subyacente es, pues, que la situación en que se produce la persuasión es mucho más compleja de lo que se puede decir desde la lógica y que al menos las ciencias cognitivas en general, y la teoría cognitiva de la metáfora en particular, pueden contribuir a realizar un análisis más fino y complejo de lo que es la persuasión.

La persuasión política es, por decirlo así, la madre de todas las persuasiones. Si comprendemos de una forma acertada ese fenómeno complejo, podremos acceder a una conciencia más adecuada de lo que es la persuasión en cualquier contexto comunicativo.

7.2. REPRESENTACIONES, ACEPTABILIDAD Y RELEVANCIA

Hemos dicho que las premisas constituyen representaciones de hechos o estados de cosas. Ahora bien, esos hechos o estados de cosas pueden representarse de diferentes modos, utilizando diferentes conceptos. No existe una representación unívoca de un estado de cosas, sino que éste puede ser conceptualizado, y presentado, de diferentes maneras. La concepción tradicional mantiene que sólo una representación de los hechos es legítima desde el punto de vista epistémico, esto es, sólo una es verdadera. Pero, en el análisis de la comunicación y de su dimensión retórica, no nos podemos quedar con tal punto de vista. No sólo porque es perfectamente posible que diversas representaciones de un mismo hecho sean verdaderas, sino porque es preciso adoptar un punto de vista interno, si se quiere comprender lo que sucede cuando se da la persuasión. Con ello se quiere decir que lo importante, cuando se analiza una argumentación que produce persuasión, no es tanto lo que resulta verdadero como lo que es juzgado como verdadero por los participantes en la comunicación. Esto es casi obvio:

— la persuasión política —en general, la persuasión comunicativa— no requiere que los supuestos de partida sean verdaderos —ni siquiera que quien parte de ellos los juzgue como verdaderos—, aunque puede resultar una condición necesaria —para la obtención del efecto suasorio— que quien los propone sea juzgado como creyente en la verdad de tales supuestos;

— la aceptabilidad de unos supuestos de partida —unas premisas— no depende de su verdad externa a las creencias del auditorio. Lo decisivo es que el auditorio alcance la convicción de que se parte de representaciones verdaderas, que reflejan de una forma más o menos perfecta la realidad.

Aunque no se excluye, resultaría extraña la actitud de un componente de un auditorio que dijera sinceramente: «A pesar de ser falsos los supuestos de los que parte X, me convence lo que dice». Digamos que la irracionalidad suele moverse dentro de unos límites epistémicos aceptables.

Las relaciones entre la aceptabilidad y la verdad de las representaciones conceptuales que intervienen en una argumentación son un buen asunto para discusiones filosóficas, pero, para orillar esas arduas cuestiones, basta con recordar el hecho de que la verdad de una representación no es en todo caso sino una condición necesaria, pero no suficiente, para su intervención en todo el proceso, para su contribución a la creación del convencimiento o la persuasión. Tan importante al menos como la verdad de las representaciones es su pertinencia (o relevancia). Y una vez más es preciso considerar la prevalencia de la dimensión interna sobre la externa: la relevancia es relativa a los sistemas de creencias que mantienen (y pueden compartir) un hablante y su auditorio. Una de las recientes aportaciones de D. Walton (2007) es la de mostrar cómo la pertinencia no se puede definir en términos objetivos o externos a la situación comunicativa.

Una representación cognitiva que ejerza como punto de partida en un proceso inferencial o argumentativo no solamente ha de ser aceptada, sino que también —y sobre todo— ha de ser juzgada como pertinente por el auditorio. Esto es, el auditorio ha de reconocer que la forma de representación de los hechos de la que se parte es legítima en el sentido de permitir establecer conclusiones —incluyendo, por supuesto, las conclusiones prácticas, las acciones que hay que emprender— que atañen a lo que está en discusión. De poco serviría que el auditorio reconociera la propiedad —o la verdad— de una representación si no admitiera la pertinencia de esa representación para el proceso argumentativo en general: es lo que resume la expresión, que a nadie resulta desconocida, de «sí, eso es cierto. Pero no tiene nada que ver con lo que estamos discutiendo».

Quien desee conservar un cierto papel para la lógica en todo el proceso argumentativo puede mantener que la conexión lógica (deductiva o de otra clase) entre las premisas y la conclusión es una

condición necesaria para la pertinencia de aquéllas para ésta, esto es, que A es pertinente para B si y sólo si existe una conexión lógica entre A y B tal que B se infiere de A. Inferir tiene aquí una acepción muy general, que abarca tanto las inferencias deductivas (las estrictamente lógicas) como las inductivas y abductivas. Existen problemas formales para esta concepción de la relevancia, pero no nos detendremos en ellos.

La teoría cognitiva de la relevancia más conocida es la de D. Sperber y D. Wilson (1986). En esencia, viene a definir la relevancia como una proporción entre el esfuerzo cognitivo de procesar una información y los efectos contextuales que permite obtener, esto es, las inferencias que permite establecer dado un determinado contexto. Trasladado a términos argumentativos, la teoría de la relevancia vendría a mantener que una premisa es relevante para una conclusión siempre que el esfuerzo cognitivo que conlleve su introducción en una argumentación sea inferior al adscrito al establecimiento de la conclusión.

La aplicación de la teoría de la relevancia a los estudios de la argumentación es un campo todavía muy poco explorado pero, en cualquier caso, no es difícil prever los aspectos en que resultará insuficiente o incompleta.

Como en el caso de las concepciones formalistas, la teoría de la relevancia es una teoría racionalista o intelectualista, en el sentido de concebir la comunicación en general, y la argumentación en particular, como un puro intercambio de representaciones mentales abstractas o proposiciones. Esas representaciones abstractas se caracterizan por propiedades formales como su complejidad computacional o por las relaciones lógicas con otras proposiciones. Pero una concepción así es inadecuada para entender algunos fenómenos comunicativos y retóricos como el de la persuasión. Porque ésta exige explicar por qué ciertas representaciones son más aceptables, y son más aceptadas, que otras para un auditorio, aunque sean cognitivamente equivalentes (sean igualmente verdaderas, requieran similar esfuerzo cognitivo, ofrezcan parecidos rendimientos inferenciales, etc.). Y para avanzar en esa explicación, es preciso ir más allá de la concepción puramente intelectualista y hacer intervenir en ella otros factores psicológicos.

Desde los comienzos de la retórica se sabe que las emociones desempeñan un papel importante en la comunicación y en la argumentación. Es más, se conoce que juegan una función decisiva en la facturación del convencimiento o la persuasión. Las representaciones cognitivas no son abstracciones a las que se acceda o que se utilicen al margen de las emociones. Muchas representaciones, si no todas, tienen también un valor emocional, esto es, están vinculadas a emociones corporales. ¿Cómo es esto posible? ¿Por qué una representación es más valiosa emocionalmente que otra? ¿Por qué un representación suscita emociones que nos hacen identificarnos con ella? La respuesta a estas cuestiones aclararía buena parte de los mecanismos en que se basa la persuasión. La persuasión no es el mero resultado del juego de las razones, sino que, en la medida en que exige la identificación y el compromiso de quien está persuadido, requiere también aclarar el modo en que las razones están encarnadas, esto es, vinculadas a emociones. Es ese tinte emocional el que ha de explicar también la aceptabilidad no epistémica de los supuestos de partida en la argumentación y la legitimidad de la relevancia del vínculo entre supuestos de partida y la conclusión. El lenguaje político es un ámbito privilegiado para analizar esa relación entre representaciones y emociones porque es precisamente un tipo de discurso que pretende conscientemente establecer esa vinculación. Una de las intenciones de quien construye un mensaje político es hacer que el auditorio (los posibles votantes) se sientan emocionalmente comprometidos con una forma de representar los hechos sociales y con la manera en que tal representación se liga argumentativamente a las acciones políticas que se proponen.

7.2. LA COGNICIÓN CORPÓREA O ENCARNADA «(EMBODIED COGNITION)»

En las ciencias cognitivas contemporáneas, fundamentalmente en la lingüística y en la psicología, existe una teoría que ayuda a explicar la relación entre representación y emoción. Esa teoría es la teoría de la cognición corpórea (embodied cognition) que, entre otras fuentes, tiene su origen en la teoría cognitiva de la metáfora (Lakoff y Johnson, 1986) y se prolonga en la teoría de los espacios mentales (Fauconnier, 1996) y la fusión cognitiva (Fauconnier y Johnson, 2002).

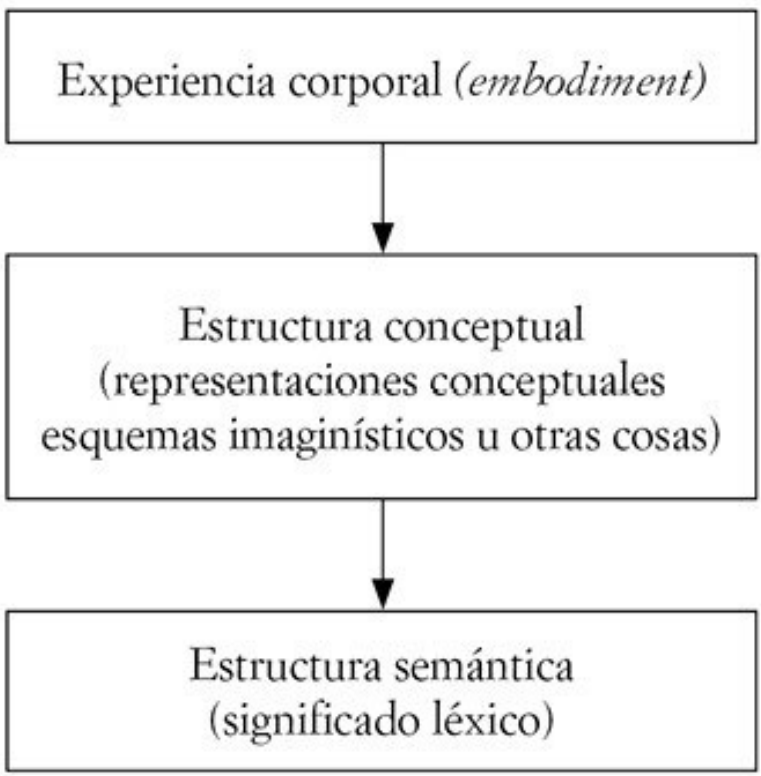
Resumiendo lo esencial, la teoría de la cognición corpórea mantiene que elaboramos los conceptos y las categorías a partir de la experiencia corporal. Dada la similar naturaleza de nuestro sistema nervioso (de nuestros sentidos), todos los seres humanos tienen una cantidad de experiencias necesarias o inevitables, de la cual derivan sus conceptos. Los conceptos están, por decirlo así, anclados en las experiencias corporales. Esas experiencias proporcionan los elementos esenciales de cualquier sistema conceptual. Por ejemplo, el hecho de ser seres que caminamos verticalmente nos permite distinguir un eje antero-posterior, un delante y un detrás, distinción que luego utilizamos proyectándola en la elaboración de otros conceptos.

Por otro lado, la estructura del significado de nuestras expresiones no es una estructura abstracta, independiente de las estructuras conceptuales. La estructura semántica es el resultado de proyectar la estructura conceptual en el sistema lingüístico. En general, la capacidad de proyectar estructuras conceptuales en lingüísticas se considera una especie de conocimiento de carácter inconsciente, innato y universal, propio de la especie humana, tal y como mantiene la teoría generativa del lenguaje (Chomsky, Belletti y Rizzi, 2002).

Los diferentes niveles estructurales que subyacen al

comportamiento comunicativo están organizados jerárquicamente, representando quizás diferentes etapas evolutivas, yendo desde un nivel más fundamental —la experiencia corporal, que compartimos con muchas especies animales— a las estructuras lingüísticas que nos permiten elaborar representaciones complejas de la realidad.

LA JERARQUÍA COGNITIVA



Las experiencias corporales más primitivas se organizan en torno a los denominados esquemas imaginísticos (image schemas). Se trata de representaciones muy elementales y sencillas, que no hay que

confundir con las imágenes mismas, que permiten ordenar las experiencias corporales, agruparlas y establecer relaciones entre ellas. Son la base de los conceptos y se derivan de nuestra interacción con el entorno.

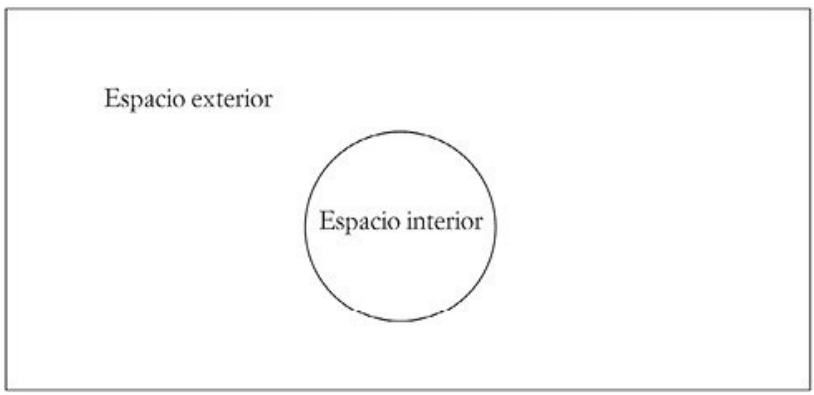
Los esquemas imaginísticos son multimodales en la medida en que no se encuentran limitados a un solo sistema perceptual, como el visual, por ejemplo. De hecho, pueden ser considerados como el fruto de la interacción de diferentes sistemas perceptuales.

Como hemos dicho, los esquemas imaginísticos aún no son conceptos, porque constituyen representaciones demasiado elementales, pero dan origen a diferentes conceptos.

No existe un conocimiento consciente de los esquemas imaginísticos, sino que están implícitos en la forma en que nos desenvolvemos en el entorno.

Un ejemplo de un esquema general es el del recipiente o contenedor. Se trata de una superficie cerrada que está en contacto con una superficie exterior al contenedor.

ESQUEMA GENERAL DEL RECIPIENTE O CONTENEDOR



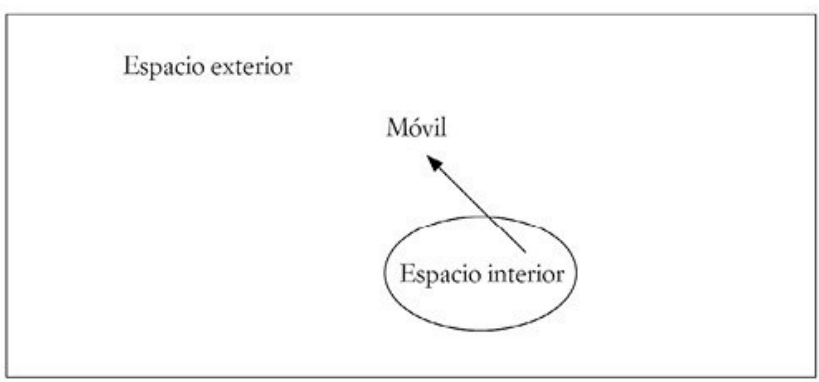
Seguramente, la generalidad de ese esquema procede de la experiencia de nuestro propio cuerpo, limitado por la piel, y que contiene los órganos internos.

La proyección de este esquema imaginístico, su aplicación a experiencias o fenómenos diversos es muy productiva. Por ejemplo, M. Reddy (1979) consideró que está en la base de nuestra noción de significado. Según la idea popular, el significado es algo que las expresiones contienen; las palabras son las depositarias del significado y de ellas hay que extraerlo. Las palabras pueden estar vacías o llenas de significado. Muchas de esas expresiones metafóricas con las que nos referimos al significado son construidas merced a la proyección del esquema imaginístico del contenedor.

Los esquemas imaginísticos generales pueden hacerse más concretos, introduciendo más elementos en ellos o dotando de relaciones dinámicas a algunos de sus componentes. Por ejemplo, en el esquema descrito por Langacker (1987) ya no solamente tenemos un espacio interior (el contenedor) y un espacio exterior, sino también un móvil que describe una trayectoria desde el interior al espacio exterior, esto es, que va de dentro hacia fuera, que sale o se escapa de ese contenedor para situarse en el espacio exterior.

UN ESQUEMA ESPECÍFICO DEL RECIPIENTE CONTENEDOR

(LANGACKER, 1987)



La teoría conceptual o cognitiva de la metáfora es un componente esencial de la teoría de la cognición corpórea, porque su función es explicar cómo a partir de la experiencia corporal podemos construir toda clase de conceptos, incluso los más abstractos.

Las proyecciones que relacionan los dominios concretos y abstractos son proyecciones metafóricas. Así, si tenemos un cierto dominio, por ejemplo, el conocimiento que tenemos del comportamiento de los fluidos, las corrientes, etc., podemos proyectar ese dominio para estructurar un concepto abstracto y general, como es el de vida. Extraemos de esa proyección todo un conjunto de representaciones conceptuales que, a su vez, proyectamos en expresiones lingüísticas como la archiconocida de J. Manrique: «Nuestras vidas son los ríos que van a dar a la mar, que es el morir».

El esquema imaginístico subyacente es el de una línea y un móvil que se mueve uniformemente a lo largo de esa línea hasta el final.

Es importante insistir en la dimensión inferencial, que fue destacada por primera vez por M. Black (1954). En un dominio, los conocimientos están vinculados entre sí por relaciones inferenciales (y quizás también por otras relaciones, como las asociaciones). En el dominio, el conocimiento no es un conocimiento codificado (no consiste en definiciones, sino que es un conocimiento enciclopédico), pero sí organizado. Se suele denominar marco (frame, Ch. Fillmore, 1982) la estructura que organiza ese conocimiento enciclopédico de un dominio. Lo importante es que la proyección metafórica atañe a todo ese marco: las relaciones inferenciales (o de asociación) que son características del dominio fuente (source domain) se proyectan sobre el dominio diana (target domain). Una buena metáfora es la que permite preservar ese potencial inferencial, mientras que una metáfora mala o pobre retiene sólo alguna de las inferencias que funcionan en el dominio fuente.

La teoría de la cognición corpórea asigna un lugar preferente a la teoría conceptual de la metáfora porque establece un puente entre el pensamiento concreto y el abstracto, explicando cómo es posible pasar de experiencias corporales a sistemas abstractos de

conceptualización y categorización. Pero ¿cómo funciona dentro del lenguaje de la política o de los políticos? Recientes investigaciones (Charteris-Black, 2005) han analizado no solamente la función cognitiva de la metáfora en el lenguaje político, sino también su efectividad retórica, su capacidad para contribuir a la persuasión política.

Uno de los efectos cognitivos que se han consignado tiene que ver con su capacidad para sintetizar y hacer comprensibles cuestiones sociales que pueden ser de una complejidad considerable. Y ello gracias a su capacidad para conectar los dominios de lo concreto y de lo abstracto. Cuando un político hace referencia a un fenómeno económico o social complejo como la inflación o la inmigración, como si fuera un trastorno físico (una enfermedad, un cáncer, una epidemia o plaga) está retrotrayendo lo abstracto, lo complicado a lo simple o elemental. Quizás la reluctancia del expresidente del Gobierno Zapatero a utilizar la palabra 'crisis' para referirse a la situación económica en 2008 se debiera a que no quería suscitar ese tipo de asociaciones con la enfermedad que a todos nos resultan familiares...

El político presenta una situación (social, económica, política) que puede resultar abstrusa al ciudadano medio, de difícil comprensión. Para hacerlo puede recurrir a metáforas que permitan hacer comprensible la situación a quien no dispone de conocimientos especializados. Eso es importante no sólo desde el punto de vista cognitivo (facilitar la comprensión), sino también desde el retórico: el ciudadano que cree comprender lo fundamental de una situación es más proclive a movilizarse para actuar en un sentido o en otro, aunque sólo sea mediante la emisión de su voto: la sensación de entender ya resulta un acicate para sentirse comprometido con los problemas y las soluciones de una situación social, política o económica.

Ahora bien, el político ha de tener, y tiene, la capacidad de vincular sus representaciones de la situación con las experiencias cotidianas de sus interlocutores. Esto es, ha de saber relacionar su presentación de los hechos con los marcos elegidos por él, con el conocimiento cotidiano o común de ciertos ámbitos de la experiencia. G. Lakoff en su obra clásica Moral Politics (1996) y en la mucho más

conocida No pienses en un elefante (2004) identifica dos de los marcos que guían la presentación de sus discursos en los políticos republicanos y demócratas de los Estados Unidos. Ambos parten de un mismo dominio de experiencia, la vida familiar, pero sus marcos son diferentes. Mientras que los republicanos utilizan el marco de la familia estricta, regida por un principio de autoridad encarnado en el jefe de familia y gobernado por estrictas reglas en que se premia (y sobre todo se castiga) el comportamiento individual, los demócratas usan el modelo de la familia protectora, en la cual sus miembros encuentran amparo y apoyo frente a las dificultades y complejidades de la vida real.

El conocimiento, organizado en marcos alternativos, se proyecta en todos los ámbitos de la política, desde las políticas sociales (lo que en Europa entendemos como Estado del bienestar) a la política exterior y de defensa. Esos marcos pueden ser efectivamente alternativos, pero utilizando como fuente conocimientos o experiencias diferentes, hunden sus raíces en las experiencias comunes que, en última instancia, remiten a experiencias corporales (el dolor, el miedo, el placer, etc.).

Es importante advertir ese componente físico, corporal, que está ligado a las representaciones racionales. La consideración de una nación, una sociedad, una comunidad como una familia, no es una representación abstracta, que sea aceptada en virtud de características estructurales (la isomorfía parcial entre un dominio y otro), sino que está intrínsecamente teñida de emociones, de tal modo que se puede afirmar que no sólo el complejo inferencial propio del dominio fuente se traslada al dominio objetivo, sino que los sentimientos ligados al primero se trasladan también al segundo. Así, si uno siente amor, veneración, respeto por el padre, también ha de hacerlo por su equivalente en la proyección metafórica, sea el líder, el comandante en jefe, el director de la empresa, etc.

La vinculación con las emociones es esencial, como hemos insistido, en la aceptación de los supuestos de partida y en la consideración de su relevancia para las conclusiones pertinentes. Por eso, Lakoff ha insistido tanto en la necesidad de tomar conciencia crítica de los marcos que uno está aceptando en la argumentación política. Una vez que uno acepta un determinado marco, está aceptando no sólo

el complejo inferencial que entraña, sino también el conjunto de asociaciones emocionales que lleva aparejado.

Un ejemplo de un fenómeno económico relativamente abstracto, o difícil de explicar, es el de la inflación. Pero, siendo difícil de explicar estructuralmente, es fácilmente conceptualizable desde un punto de vista funcional, esto es, es mucho más fácil de entender cuáles son sus efectos o consecuencias.

ejerce ‘violencia’. • Emociones vinculadas: Es un enemigo al que hay que ‘temer’, e

Aun siendo difícil de explicar, no es difícil distinguir en qué consiste en general la inflación en cuanto fenómeno económico o social. La inflación supone una modificación en la dinámica del sistema económico y causa cambios en la vida social (y política). Pero, al igual que todo cambio, puede ser conceptualizado como un tipo de movimiento, de desplazamiento, a través de una metáfora radical, que se basa a su vez en el correspondiente esquema imaginístico.

Para la generalidad de los partidos políticos, tanto progresistas como conservadores, el movimiento/cambio de una sociedad es hacia delante. Y esto es así por la forma en que se conceptualiza el tiempo. Habitualmente, el tiempo se concibe como una línea, una trayectoria: la flecha del tiempo. Esa trayectoria tiene un punto de origen y consiste en una sucesión de puntos, que van desde el origen (el pasado) hacia delante (el futuro).

En las sociedades occidentales, en que esa metáfora es general, la sociedad siempre ha de caminar hacia delante. Los movimientos retrógrados, esto es, los que promueven una vuelta atrás, tienen poco éxito político, no solamente por lo reaccionario de sus propuestas, sino porque se encuentran con una dificultad cognitiva: la de promover el futuro como un retorno, como una vuelta a un estado o un momento de la historia considerado ideal, arcádico.

Por eso, en los partidos conservadores y progresistas, el futuro es un lugar que está delante de la sociedad, hacia el que la sociedad ha de avanzar, no retroceder: LA FUERZA DEL CAMBIO, EL CAMBIO TRANQUILO, LA HORA DEL CAMBIO son eslóganes a los que se ha apelado en pasadas elecciones.

Siendo común esta metáfora subyacente al discurso político progresista y conservador, las diferencias se hacen patentes cuando los respectivos discursos incorporan la metáfora EL CAMBIO ES MOVIMIENTO, puesto que el movimiento a su vez puede ser conceptualizado de muy diferentes maneras, escogiendo diversos aspectos del dominio del que parte la metáfora.

Una propiedad que es inmediatamente aplicable al movimiento es la del control: el movimiento puede ser más o menos controlado por

su sujeto cuando éste es un ser consciente, sano y maduro.

Esta metáfora, la del control del movimiento, entronca además (o se origina en) la experiencia corporal habitual. De acuerdo con esa experiencia, existen movimientos corporales voluntaria e intencionalmente realizados, y movimientos corporales instintivos o automáticos que están fuera del control de su sujeto.

Por otro lado, están los movimientos naturales que, por definición, carecen de control, al no ser realizados por ninguna mente consciente. Pero tienen la propiedad gradual de la intensidad con que se producen, como los intencionales. Se conciben en general como producto de las fuerzas de la naturaleza, que pueden seguir un curso 'natural' o 'desencadenarse', como cuando se producen catástrofes naturales.

La argumentación política hace uso de la metáfora de que el cambio es movimiento, y de la categorización de éste como controlado o incontrolado, para construir su discurso público, la forma en que verbalmente se presenta a la sociedad.

En general se puede decir que los partidos conservadores ponen el énfasis en el control antes que en el cambio o movimiento mismos. Lo importante es que cualquier cambio que se produzca esté bajo control. Por eso, en el caso de la inmigración, el control se ha de ejercer sobre el movimiento social, para que no produzca un cambio no deseado, imprevisto o fuera de control.

A este tipo de vocabulario tampoco es ajeno el discurso político de los progresistas, aunque hacen más hincapié en la noción de orden que en la de control, pero, claro, ambas nociones están relacionadas. La diferencia entre ambas es que control sugiere el ejercicio de la violencia, mientras que no necesariamente el orden. Pero en ambas nociones subyace una valoración en principio negativa del fenómeno. La inmigración puede producir efectos desastrosos si no se ordena o se controla: es una amenaza.

Esa consideración negativa es la que está también bajo la metaforización de la inmigración como desastre natural, fruto de la siguiente cadena de razonamiento:

-

rolado • Un movimiento descontrolado es un cambio descontrolado • La inmigració

La metáfora, empleada en el discurso más reaccionario de la derecha, tiene consecuencias más graves aún cuando se advierte que incorpora la cosificación o animalización de los inmigrantes. Del mismo modo que un alud de rocas, por ejemplo, está compuesto de elementos que carecen de conciencia y son ajenos al daño que provocan, del mismo modo los inmigrantes, deshumanizados, son 'impelidos' por el hambre, la guerra, la pobreza o cualquier otro factor externo que no dominan, a ponerse en movimiento, a ir de uno a otro lado, sin poder evitar los daños que causan.

Como se ha señalado (Charteris-Black, 2006), esta cadena de razonamientos se engarza, en algunos países occidentales (Estados Unidos, Gran Bretaña, Italia, España) con inferencias metonímicas que estigmatizan o criminalizan la población inmigrante, de tal modo que parte del discurso político de la derecha tiende a unificar las políticas de inmigración y antiterrorista. En la metáfora orgánica de la sociedad, tanto inmigración como terrorismo son puestos en el mismo nivel de amenazas para la salud social.

Sin embargo, es típico del discurso de la derecha no utilizar una noción de organismo social o sociedad civil (sociedad de ciudadanos), sino una representación más abstracta o intangible, y al mismo tiempo más emocional, la noción de nación (país, patria). No es de extrañar que en este campo de representación política, el discurso reaccionario converja con el discurso político del nacionalismo, en diferentes grados de moderación o ambigüedad. Expondremos primero la metáfora que unifica ambos discursos y luego sugeriré su vinculación con la experiencia corporal, en el sentido de Bustos (2000; véase también en este volumen la sección 5.2).

En el discurso político de la derecha, no es tanto la sociedad la que se ve amenazada cuanto la nación. Ese desplazamiento es interesante porque, así como es difícil establecer los límites de una sociedad civil, es mucho más fácil en el caso de la nación, con sus fronteras nítidamente establecidas y con encargados de asegurarse de que nadie las traspase ilegalmente. Frente a la noción de sociedad civil, el concepto de nación es neto, pero sólo cuando se

presenta a través de la correspondiente metáfora.

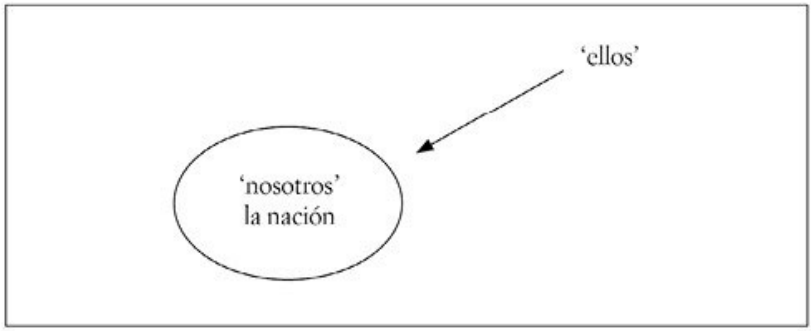
La metáfora predominante en la representación del concepto de nación es que ésta es un recipiente o contenedor. Es una metáfora muy general (Reddy, 1979) que estructura no sólo el concepto de nación, sino también muchos otros (como el propio concepto de significado, el significado que las palabras 'encierran').

La metáfora LA NACIÓN ES UN CONTENEDOR permite conceptualizar muchas propiedades interesantes para el discurso político. Una de ellas es la integridad no solamente frente a movimientos separatistas o secesionistas (la ruptura de España), sino frente a cualesquiera movimientos que puedan afectar a esa integridad, incluyendo fenómenos como el de la inmigración.

Un recipiente es una superficie acotada tridimensionalmente, aunque se pueda representar en dos dimensiones, pero lo importante es que es un espacio limitado que puede llenarse con un material, sólido, líquido o gaseoso, y que puede penetrarse mediante orificios intencionados o violentamente realizados, incluso que puede ser más o menos poroso.

De acuerdo con el discurso político de la derecha, y su consiguiente metáfora de la nación como recipiente, la inmigración representa un peligro tanto desde un punto de vista externo como interno. Desde el punto de vista externo, la metáfora del recipiente permite, para empezar, una nítida separación entre los que están (legítimamente) dentro y los que están fuera. Esa distinción asegura la identificación de los habitantes como un 'nosotros', mientras que 'ellos' son los que están fuera y que eventualmente quieren entrar. La oposición entre 'nosotros' y 'ellos' es un importante articulador de (todo) discurso político, como repetidamente ha puesto de relieve Van Dijk (2000). Gráficamente se puede representar del siguiente modo:

LA NACIÓN COMO UN RECIPIENTE



'Ellos', en la medida en que quieren entrar en ese espacio acotado que es 'nuestro' suponen un peligro. Ese peligro puede concebirse en términos puramente mecánicos: 'nuestro' espacio está totalmente ocupado y ya no cabe nadie más. P. Fortuyn, el político holandés asesinado en 2002, tenía como lema de su campaña 'Holanda está llena', y similares declaraciones fueron efectuadas por M. Rajoy en una pasada campaña electoral («No puede entrar todo el mundo, porque no cabemos», Tenerife, 28 de febrero de 2008). Sea concebido el interior del recipiente como sea (líquido, sólido, etc.) lo que se sugiere es una imposibilidad física de entrar en el espacio acotado.

En cambio, cuando la presión procede del interior, el peligro es la rotura 'hacia fuera' de las fuerzas incontroladas. Esto se visualiza mejor en términos líquidos o gaseosos. De acuerdo con la experiencia habitual, un incremento de la presión aumenta el calor en el interior del recipiente, pudiendo provocar incluso un estallido. En la variante de la presión interior, la inmigración no sólo es solamente un fenómeno poblacional, sino que también lo es social o cultural. En los discursos derechistas, pero también en los nacionalistas, la heterogeneidad social y cultural de la inmigración es también fuente de posibles disrupciones de la integridad de la nación, entendida entonces no solamente en puros términos espaciales, sino también sociales y culturales, que se incorporan como una cuarta dimensión a la representación física. La inmigración atenta entonces contra la integridad, una homogeneidad mítica, de la nación en cuanto realidad histórica. La inmigración corrompe, mediante la mezcla, una supuesta pureza

originaria o, en cualquier caso, característica de la sociedad en cuestión.

Capítulo 8

Argumentación y terrorismo

El hilo conductor que va a articular este capítulo es el del problema de la comprensión y explicación del proceso argumentativo que lleva a un terrorista a cometer una acción de esa calificación, creyendo que tal argumentación justifica esa acción desde diferentes puntos de vista, pero sobre todo desde un punto de vista lógico o racional. La perspectiva que se adopta es confesadamente individualista. Esto es, no se insiste especialmente en el terrorismo en cuanto respuesta 'política', adoptada y utilizada por un grupo con objetivos políticos. En cuanto opción o respuesta 'política', el terrorismo se ha analizado como una acción estratégica de naturaleza colectiva o social. Como tal, se ha destacado su posible racionalidad, al menos en relación con su formulación en teorías formales, como la teoría de juegos y la teoría de la decisión. Ciertamente, el terrorismo, así considerado, tiene su 'lógica', es decir, lo que en sentido amplio consideramos una relación de congruencia (por decir lo menos) entre medios y fines. Pero existe una dimensión menos explorada, y más pertinente para la teoría de la argumentación, la de la existencia de procesos argumentativos de justificación del terrorismo que son suscritos no sólo socialmente sino también, y especialmente, por aquellos que cometen las acciones terroristas. Dicho de otro modo, el análisis crítico de la argumentación, cuando tal argumentación concluye en la necesidad de efectuar una acción, no puede prescindir del hecho de que dicha acción será realizada por un individuo. Es posible, y a menudo sucede así, que la argumentación, en cuanto producto textual, no sea una elaboración individual, sino social o cultural. Es posible que la argumentación (o el argumentario, como se suele decir ahora, esto es, el repertorio de argumentos que inciden en una determinada cuestión o tesis) sea suscrita por muchos individuos, por ejemplo, por todos los que prestan su apoyo social al terrorismo. Pero lo cierto es que, en cuanto parte de la explicación de una acción terrorista, la argumentación ha de incluir los componentes individuales, psicológicos que hacen al terrorista

dramáticamente único, puesto que es el único agente de la acción. Algo lleva al terrorista a concluir que él es parte de la argumentación, en la medida en que asume que la ejecución de la acción terrorista le compete a él.

En este nivel individual hay que prestar atención, no obstante, a la relación permanentemente presente de los factores sociales y los personales. En particular, es preciso destacar los factores ideológicos y los psicológicos. Lo intelectualmente interesante es la forma en que se constituyen lo que en sentido amplio se pueden denominar concepciones (conceptos, categorías, creencias, guiones, historias; en fin, toda la gama de instrumentos a nuestra disposición para asimilar el mundo, para darle sentido) y cómo dichas concepciones están relacionadas con nuestro pensamiento, nuestro lenguaje y las cosas que nosotros hacemos o que otros hacen.

Es un nivel de análisis psicológico que ha sido menos aplicado al análisis del terrorismo. En comparación, se han explorado más los enfoques psicopatológicos, tratando de especificar cuáles son los rasgos permanentes de la mente terrorista, ya sea bajo la forma de temperamentos, personalidades, en versiones más o menos patológicas, bien a lo largo de lo que se denomina el eje clínico (esquizofrenia, depresión, etc.) o del de los trastornos de la personalidad (trastornos antisociales como la psicopatía o la sociopatía). En J. Victoroff y A. Kruglanski (eds.) (2009) se puede encontrar un buen resumen de los análisis psicológicos del terrorismo, análisis que en general han tratado de equipararlo a alguna forma de trastorno, enfermedad o síndrome psicológico. Lamentablemente (o afortunadamente, según se mire), la conclusión o el consenso actualmente mayoritario es que en la mente del terrorista, suponiendo que se pueda hablar con ese nivel de generalidad, no hay nada anormal o patológico. Lo inquietante del asunto no sólo es que los terroristas sean personas normales, psiquiátricamente hablando, sino también que las personas normales puedan ser terroristas (J. Sanmartín, 2005).

8.1. ARGUMENTACIÓN TERRORISTA Y RAZONAMIENTO PRÁCTICO

El aspecto interesante del terrorismo desde el punto de vista argumentativo es que la disposición para realizar actos terroristas parece constituir la conclusión de un razonamiento práctico. Pero es preciso distinguir cuidadosamente entre dicha disposición y la justificación de un acto terrorista. Ciertamente, la justificación no comparte necesariamente la disposición para actuar del terrorista. Por decirlo así, su razonamiento es diferente, entre otras cosas, porque su conclusión es diferente. La conclusión del terrorista es práctica, mientras que la del que lo justifica es teórica. En el primer caso, tiene más o menos la forma «He de hacer X», donde X es el acto terrorista, mientras que la del 'teórico' del terrorismo es simplemente «X está justificado». La argumentación del terrorista le lleva a la acción; la del teórico, a la justificación de la acción.

Otro aspecto importante es el de la naturaleza monológica o dialógica del razonamiento práctico del terrorista, esto es, si se produce efectivamente ante un interlocutor ante el cual hay que aducir razones, o es el producto de una mera deliberación. Dicho de otro modo, si se trata del razonamiento que hace para sí mismo el terrorista, y que le conduce a la acción, o si se trata de la argumentación que justifica su determinación terrorista ante un interlocutor, entendiendo que tal justificación no es una justificación teórica, sino una explicación de su disposición para la acción. En cualquier caso, se trata de acumular razones (ante sí mismo o ante posibles interlocutores) para la acción. Quedan excluidos, por tanto, los casos en que el propio sujeto, el terrorista, considera que su acción no está necesitada de razones, de justificación o explicación mediante un proceso inferencial. Esto no significa que la acción terrorista carezca de causas, ni siquiera para el propio terrorista. Al fin y al cabo, la acción terrorista puede ser asimilada a una respuesta automática y no intencional ante situaciones extremas de agresión y violencia (real o percibida). O también puede encontrar su explicación en una obediencia ciega a

un superior o un líder en una estructura fuertemente jerarquizada. Esto sucede cuando se asume o se interioriza sin más el complejo ideológico y argumentativo de una organización terrorista. Desde luego, no hay que esperar del terrorista individual una particular conciencia crítica respecto a las 'razones' de las decisiones dentro de su organización. En parte porque esa conciencia crítica está penada por la propia organización (ahí están los casos de Pertur y de Yoyes en la organización terrorista ETA para ilustrarlo), pero también porque los mecanismos de preservación de ese marco (Lakoff, 2008) son una parte fundamental del entramado de la organización. La existencia de mecanismos de reclutamiento, adiestramiento y de adscripción de prestigio, como los analizados por J. Casquete (2007, 2009 a y b) para el terrorismo vasco y por múltiples autores para el terrorismo religioso, está dirigida a hacer casi imposible cualquier reflexión crítica por parte del individuo que entra en la organización terrorista.

Si un individuo entra en una organización terrorista es porque previamente ha asumido, al menos en parte, el marco cognitivo que da sentido a la argumentación práctica que justifica la acción terrorista. El fenómeno del auto-reclutamiento o voluntariado, presente tanto en el terrorismo etarra como en el islamista, resulta inteligible bajo ese supuesto: la predisposición del individuo a aceptar un determinado planteamiento de una situación social y política, por no hablar de la asunción de determinados valores que distinguen al grupo como tal.

Pero el caso que es relevante desde el punto de vista argumentativo es el de la justificación mediante razones, sea para uno mismo o ante un interlocutor. Sólo cuando se produce ese intento de autojustificación o de legitimación mediante razones puede analizarse críticamente o poner en cuestión el razonamiento del terrorista y el de quien lo justifica.

Por esa razón se presta menos atención al caso en que se da la autojustificación, es decir, el caso en que el terrorista considera que existen razones que no sólo justifican la acción desde un punto de vista teórico, sino que la hacen imperativa (necesaria) desde un punto de vista práctico, es decir, que le empujan inevitablemente a la acción terrorista. Para el terrorista, su acción es, desde el punto

de vista argumentativo, coherente. De hecho, la coherencia ideológica, que tradicionalmente se ha concebido como una relación de congruencia entre pensamiento teórico y acción, es la instancia preferida de justificación del terrorista. El terrorista comete sus acciones porque, si quiere respetar esa coherencia, no le queda más remedio que acometerla. La acción terrorista es concebida como un medio necesario para la consecución de fines; luego, si se quieren los objetivos a toda costa, y la acción terrorista es juzgada como el medio necesario para la consecución de esos fines, entonces la acción terrorista pasa a ser ineluctable, inescapable, para la mente del propio terrorista.

En este punto conviene recordar la estructura del razonamiento práctico, porque, entre otras cosas, se aplica tanto en el caso de la deliberación como en otros casos en que, aun siendo la conclusión la normatividad de una acción (‘debo hacer X’), la justificación de las premisas no se da ya por asumida como en el caso de la deliberación interna.

8.2. LA ESTRUCTURA DEL RAZONAMIENTO PRÁCTICO

El razonamiento práctico, aun siendo el más familiar y común de los razonamientos, ha recibido bastante menos atención que el razonamiento teórico, ya sea deductivo o inductivo, quizás porque éste es el que desempeña un papel más importante en la ciencia. Sin entrar en complejidades filosóficas, podemos decir que su estructura general es la que pone en conexión objetivos o fines y medios para conseguir esos objetivos, que generalmente adoptan la forma de cursos de acción que llevan a los objetivos pretendidos. En su versión deliberativa privada (en primera persona), cuando lo que se dilucida es lo que uno mismo ha de hacer, el curso de acción que uno debe tomar, tiene la estructura siguiente:

-

dios {Z}, que son acciones que conducen a X ——————————————— Luego

Es importante advertir que en este esquema inferencial no hay nada intrínsecamente argumentativo, es decir, no hay ni justificación ni confrontación ni cuestionamiento acerca de los elementos que intervienen en la inferencia. Dicho de otro modo, se da por supuesta la verdad de las premisas así como la corrección de la conexión entre las premisas y la conclusión, Más precisamente, no se pone en cuestión la validez, la legitimidad o la viabilidad del objetivo X, la validez, legitimidad o viabilidad de los medios para alcanzarlo y tampoco, desde luego, el carácter normativo o imperativo de la conclusión práctica, de cuyas consecuencias se hace abstracción o se pasan por alto.

Por decirlo de otro modo, en el razonamiento práctico deliberativo, el agente no somete a un examen crítico ni la naturaleza de los objetivos que persigue, ni los medios para alcanzarlos, ni la forma en que unos y otros están conectados. Sólo cuando tal proceso inferencial es ofrecido como justificación ante otro, ante un auditorio, es cuando entran en juego las consideraciones argumentativas. Sólo cuando los elementos del razonamiento han de ser expuestos al examen crítico y, por lo tanto, se hacen susceptibles de un posible cuestionamiento o refutación, es cuando es preciso hacer explícito y fundamentar, mediante razones, la legitimidad de objetivos y medios, y la necesaria conexión entre unos y otros.

8.3. CONDICIONES NECESARIAS Y SUFICIENTES

Respecto a esa conexión entre fines y medios, hay que recordar que los medios y los fines pueden estar conectados con arreglo a las categorías de necesidad y suficiencia:

-

a para f (f ε {F}) 2)Un medio m tal que m ε {M} es una condición suficiente para f

Las condiciones necesarias pueden concebirse como requisitos. Así, para poder votar es una condición necesaria la mayoría de edad, pero no es una condición suficiente, pues algunos mayores de edad no votan (porque han perdido sus derechos ciudadanos, por ejemplo). No basta con ser mayor de edad para votar, aunque no se pueda votar sin ser mayor de edad. En cambio, una condición suficiente basta para realizar una acción: tener 18 años basta para ser considerado mayor de edad (en nuestro país), aunque la mayoría de edad pueda ser adjudicada a personas que no tienen 18 años.

Cuando se suman los dos tipos de condiciones, necesarias y suficientes, se produce una relación de coimplicación mutua: un objetivo se alcanza si y sólo si se realiza la acción que es el único medio para alcanzar ese objetivo: un equipo de fútbol gana la Copa del Rey si y sólo si gana el partido final a otro equipo de fútbol. Esto es así porque las condiciones necesarias y suficientes están conectadas entre sí de la siguiente manera:

condición necesaria para B, B es una condición suficiente para A 2)Si A es una cond

8.4. RETÓRICA E INFERENCIA PRÁCTICA

Independientemente de cómo sea la conexión entre las premisas y la conclusión, una maniobra habitual, de carácter retórico, consiste en presentar la conexión como si poseyera la máxima fortaleza argumentativa. Así, si un medio es sencillamente una acción que conduce a un fin, pero existen otros medios alternativos para lo mismo, se puede presentar como necesario para la consecución de ese fin, y en esa medida contribuir a calificar la acción como inevitable. Si una acción es necesaria para obtener un fin, pero su sola realización no garantiza la consecución de ese objetivo, será más eficaz presentarla no sólo como una acción necesaria, sino también suficiente para ese objetivo. La presentación como necesarios y suficientes de medios que sólo son una cosa o la otra es un recurso habitual de cualquier discurso político, no sólo el que caracteriza el terrorismo. Quienes fueron educados en el conocimiento de la ideología marxista recordarán que ciertas etapas históricas o fases políticas en una sociedad eran presentadas como alternativas únicas, como momentos inevitables de la lógica histórica. Así, la dictadura del proletariado, tan aparentemente alejada de la sociedad socialista del futuro, era presentada como una fase inevitable en el camino hacia ese estado final, también presentado como ineluctable, insoslayable. Del mismo modo, quienes hablan de que sólo hay una salida para la crisis económica actual, que pasa necesariamente por las políticas de austeridad y contención del gasto público, recurren al mismo ardid retórico.

Sin entrar a juzgar si existe una ideología común a todas las argumentaciones que presentan ciertos objetivos y medios como factores inevitables de una determinada situación (política, social o histórica), conviene advertir su eficacia retórica. Presentar algo como inevitable anticipa ya su aceptación por un interlocutor. Sólo quien no desea comportarse de un modo racional se atreve a no aceptar lo que se presenta como necesario. Tal presentación consigue la aquiescencia, dándola por hecha. Nadie en su sano juicio se resiste a lo que, de todos modos, quiera el interlocutor o

no, va a producirse.

La necesidad de la acción, su inevitable aceptación, tiene, por otra parte, una consecuencia aparentemente positiva para el receptor (auditorio): le libera de la responsabilidad (moral, social, política) de la acción: si he de hacer algo ante lo que no tengo elección, ¿por qué preocuparme de sus consecuencias? Nadie me puede pedir cuentas (ni yo mismo) por las consecuencias negativas de mis acciones. Por lo tanto, no caben ni los sentimientos de culpa ni las atribuciones de responsabilidad. Plegarse ante lo inevitable es un movimiento que no tiene coste cognitivo ni moral alguno: suprime el impulso de seguir indagando y desprovee de sentido lo que a veces se denomina el cargo moral, es decir, libera metafóricamente de un peso.

Un poco más adelante, cuando se hable del coste de la aceptación de las premisas argumentativas, se afirmará algo más de la forma en que esta estrategia retórica contribuye a disminuir dicho coste. Baste adelantar ahora la idea general: si las premisas de la argumentación se aceptan como condiciones necesarias e incluso suficientes para la conclusión, las consecuencias de aceptar ésta se ven disminuidas. Lo que pueda ser un asunto cognitivo y, sobre todo, moral queda borrado por el imperio de la necesidad. Presentar una determinada argumentación como exposición de una simple conexión necesaria contribuye a lo que los psicólogos han denominado ‘desconexión moral’ (Bandura, 1990). La idea general es la siguiente: presentar algo como inevitable tiene el efecto de reducir las consecuencias emocionales o morales de aquello que se presenta como medio necesario para conseguir ese fin.

Hay que insistir, no obstante, en que esta estrategia general no es propia, característica o exclusiva del discurso terrorista, sino que impregna muchos discursos políticos, económicos y sociales. Cada vez que se oye hablar de ‘la lógica de’ es casi seguro que estamos ante un caso de la aplicación de esa estrategia retórica. Así, se ha mencionado ya ‘la dictadura del proletariado’ como fase histórica presuntamente necesaria de la ‘lógica de la lucha de clases’, pero, de forma más actual, se puede apuntar a la omnipresente ‘lógica del mercado’, en que las propias crisis económicas del sistema capitalista se presentan como el resultado inevitable de las

interacciones entre fuerzas económicas (oferta, demanda, etc.). Es importante advertir que esta estrategia retórica, la de presentar como necesario algo que es puramente contingente para facilitar su aceptación, no es estrictamente retórica en el sentido negativo que muchas veces tiene este calificativo. Es decir, no se trata en muchas ocasiones de una estrategia maliciosa, dirigida al engaño. Es posible que quien la utilice lo haga de buena fe, creyendo efectivamente que los procesos históricos y económicos tienen ese carácter necesario e inevitable. La teoría cognitiva de la metáfora (Lakoff, 1993, 2008) explica no sólo cómo ciertas metáforas se convierten en expresiones convencionales ('las fuerzas del mercado'), sino también cómo esas metáforas quedan incorporadas a nuestros sistemas cognitivos. Hablar de las fuerzas del mercado y de sus leyes se convierte así en algo tan tangible y natural como hablar del peso de los objetos y de la ley de la gravedad. No en vano afirmamos, cuando algo nos parece que se sigue inevitablemente de una determinada situación, que se cae por su propio peso. El origen de la metáfora está en las formas en que comprendemos la naturaleza física, su comportamiento y sus pautas. Pero, cuando aplicamos esas concepciones al mundo social (histórico, cultural, económico) olvidamos que no siempre, por no decir nunca, sus realidades son físicas, y no están sometidas a las leyes de la física.

8.5. RAZONAMIENTO PRÁCTICO Y REFUTABILIDAD

La estrategia retórica mencionada está dirigida a crear una apariencia de irrebatibilidad. La impresión que se quiere dar es que no existen razones (ni podrían existir) que llevaran a una conclusión diferente. Sin embargo, el razonamiento práctico es constitutivamente rebatible y revisable. Es decir, el argumento se puede revisar para establecer o volver a evaluar la naturaleza de las premisas (su estructura y su contenido), introducir premisas nuevas que sean pertinentes para la conclusión, y asimismo considerar críticamente la naturaleza de la conexión entre las premisas y la conclusión.

A propósito del razonamiento práctico, Walton (2006, pág. 301) ha distinguido cinco cuestiones críticas que se pueden suscitar a la hora de valorar una inferencia práctica:

-

alista)? 3.¿Existen otros fines que puedan entrar en conflicto con X? 4.¿Existen cor

▪

La primera cuestión, la de si existen medios alternativos para la consecución de un objetivo, incide sobre un aspecto fundamental del razonamiento práctico, especialmente cuando se presenta como la conexión entre un medio necesario y suficiente para obtener un objetivo. Aunque tal presentación puede tener un objetivo retórico, como ya se ha dicho, el razonamiento práctico siempre se puede someter a crítica por esta vía: 1) observando que existen alternativas para la consecución del objetivo; 2) indicando que el proceso de eliminación de alternativas es, por una razón u otra, ilegítimo.

Conviene profundizar un poco más en este punto: un interlocutor puede presentar el medio Z, en relación con el fin u objetivo X, de dos modos: 1) como el único medio existente para la obtención del objetivo; 2) como el mejor de los medios disponibles, esto es, como el medio que, por una razón u otra, es preferible a otros que conducen al mismo fin. Cuando el interlocutor admite la existencia de diversos medios, nos encontramos ante un caso de razonamiento disyuntivo, que tiene la forma

▪

ZONAMIENTO DISYUNTIVO Z1 ν Z2 ν..... ν Zn ———————————

Como es evidente, los medios Z1…. Zn son condiciones suficientes para X, pero no necesarios. X es un objetivo que se puede alcanzar con cualquiera de los medios Z, pero ninguno de ellos es un requisito necesario por sí solo para X. Se pueden poner muchos ejemplos, pero ya que se trata del terrorismo, supongamos que el objetivo que se pretende es la independencia de un país o de un territorio. En general, el terrorista mantendrá que el terrorismo es una estrategia necesaria para la consecución de la independencia (incluso necesaria y suficiente). De ese carácter necesario extraerá su creencia en que implica un conjunto de acciones inevitable que hay que realizar para conseguir la independencia. Otros grupos políticos, incluso compartiendo ese objetivo, pueden argumentar, en cambio, que existen medios alternativos para lograr la independencia que no requieren del terrorismo. La cuestión es que, dada la experiencia histórica y tomándola en la medida de lo que valga, no hay nada en el objetivo mismo, la independencia, que haga necesario el terrorismo, ni siquiera la violencia.

Así pues, frente a quienes mantienen el carácter necesario de la acción terrorista, la estrategia argumentativa crítica ha de consistir en hacer evidente la falsedad de ese carácter necesario, destacando la pura dimensión retórica de esa calificación.

En cambio, frente a los que relativizan esa opción a determinadas circunstancias históricas, lo que procede es mostrar, en primer lugar, que, en esas mismas circunstancias históricas, 1) son posibles otras opciones; 2) otras opciones son preferibles por una u otra razón. En el discurso terrorista, cuando se adopta esa opción como opción estratégica, se suelen encontrar apelaciones a la urgencia del proceso. El terrorista es un político que tiene prisa. No puede esperar a un desarrollo ‘natural’ de los acontecimientos o a la progresiva difusión y conformación de un apoyo civil mayoritario. Es preciso forzar esos acontecimientos y desencadenar procesos que induzcan ese apoyo a corto plazo. Por eso, en muchas ocasiones, y no sólo en los movimientos terroristas independentistas, el terrorismo es concebido como un atajo en el camino a la consecución de objetivos políticos. Es, por tanto, un medio necesario que lleva al cumplimiento de los objetivos cuando éstos se

cualifican: la independencia es un fin, pero siempre que se alcance en un plazo corto. Así se pueden excluir todas las alternativas del razonamiento disyuntivo que no satisfagan el requisito de la prontitud, todas aquellas que dilaten la consecución del objetivo a un futuro más o menos lejano pero que, en todo caso, es juzgado como inadmisiblemente lejano.

¿Lleva eso a la eliminación de todas las demás alternativas? Ciertamente, no. Es posible que, respetando razonablemente un intervalo de tiempo, otras alternativas (políticas, democráticas, pacíficas) sean plausibles. Eso tiene efectos letales para la argumentación terrorista: por un lado, 1) desacredita la estrategia de la inevitabilidad del proceso; por otro, 2) fuerza la comparación con otras alternativas, con arreglo a otros parámetros. En términos formales, lo perseguido es

▪

ERNATIVAS Z1 ν Z2 ν..... ν Zn ¬ (Z1, Z2 ..... Z n – 1) ———

esto es, la eliminación de todas las alternativas que llevan a la consecución del fin político.

La estructura formal del razonamiento disyuntivo da a entender que todas las alternativas son equipolentes, esto es, que valen lo mismo en su condición de premisas. Esto es así porque, desde un punto de vista estrictamente lógico, todas son condiciones suficientes para la obtención de la conclusión. Pero sería ingenuo creer que todas las alternativas importan lo mismo para cualesquiera interlocutores: cada uno de los medios entraña consecuencias que pueden ser más o menos onerosas para quien realiza la inferencia práctica. Esas consecuencias, beneficiosas o perjudiciales, lastran con un peso cada uno de los medios alternativos considerados. La consecuencia es que, bajo la apacible superficie lógica de la equipolencia de las premisas, late la desigualdad de sus consecuencias, desigualdad a veces dramática. El que argumenta no puede ignorar, y generalmente no lo hacemos, que unos medios pueden tener tremendos costes desde el punto de vista cognitivo, emocional o moral. De hecho, en muchas ocasiones descartamos ciertos medios porque, aun siendo condiciones suficientes para la consecución de nuestros objetivos, representan cursos de acción que, por una razón u otra, nos resultan intolerables. Puede que los bombardeos atómicos de Hiroshima y Nagasaki fueran medios suficientes para terminar con la resistencia de Japón en la segunda guerra mundial (de hecho lo fueron), pero a muchos repugnaron como medios intolerablemente inmorales (por ejemplo, a B. Russell).

conjunta de Japón. - La bomba no era necesaria porque: • Japón ya estaba listo pa

Y eso que el objetivo aparentaba ser un objetivo viable y legítimo (cuestión 1), pero supóngase el caso en que ese objetivo es el producto de un falsa concepción, como en el caso de la 'solución final' de los nazis. Según éstos, las minorías étnicas (judíos, gitanos) o 'antisociales' (homosexuales) constituían la causa de los problemas sociales que aquejaban a la Europa de los años 30 del siglo pasado. Es posible que consideraran medios alternativos de hacer frente a esos problemas pero, desde su punto de vista (y quizás también desde un punto de vista estratégico), nada más directo y expeditivo que la pura y simple eliminación de esas minorías, nada como la 'solución final'.

8.6. LA CONDUCTA TERRORISTA: ¿RACIONALIDAD COLECTIVA?

Existe una amplia bibliografía que destaca la racionalidad del terrorismo en cuanto opción estratégica. Quizás el artículo más conocido es el de M. Crenshaw (2009), en el que expresa del siguiente modo su opción metodológica:

En términos de este enfoque analítico, se supone que el terrorismo exhibe una racionalidad colectiva. Se considera que el actor principal del drama terrorista es una organización política radical. El grupo posee preferencias o valores colectivos y selecciona el terrorismo como un curso de acción entre una colección de alternativas percibidas. La eficacia es el criterio básico con arreglo al cual se compara con otros métodos para alcanzar los objetivos políticos. Se emplean procedimientos de toma de decisiones razonablemente regulares para llevar a cabo una acción intencional, con una anticipación consciente de las consecuencias de los diferentes cursos de acción o de inacción. Las organizaciones llegan a hacer juicios colectivos sobre la efectividad relativa de diferentes estrategias de oposición sobre la base de la observación y la experiencia tanto como sobre la base de concepciones estratégicas abstractas derivadas de los presupuestos ideológicos (págs. 371-372).

En ese marco, en el que se analiza y se juzga la racionalidad del terrorismo, es preciso destacar críticamente dos factores.

En primer lugar, 1) se eleva el nivel conceptual de la racionalidad a un ámbito colectivo. Ya no se trata de si es racional para un individuo, el terrorista o el analista externo, el curso de acción que aquél decide tomar, sino que la organización en su conjunto tiene la intención de tomar el curso más apropiado de acción. La noción de

intencionalidad colectiva siempre ha resultado sospechosa, más en la filosofía de la mente que en las ciencias sociales, pero en este contexto resulta particularmente implausible, a no ser que se reduzca convenientemente a componentes individuales o a la interacción entre éstos. Es decir, se puede mantener que esa intencionalidad y decisión colectivas no son sino la expresión de los órganos jerárquicos de la organización, a saber, de sus dirigentes o estrategas. En este caso, la presunta decisión colectiva (de la organización) se reduce a la de sus estrategas (comités políticos o instancias similares) y ésta a la interacción entre ellos. En cualquier caso, dejando aparte la cuestión de la legitimidad explicativa de la noción de intención o decisión colectiva, lo que resulta claro es que tal decisión deja al margen consideraciones emocionales o morales. Si es discutible hablar de intencionalidad aplicada a una entidad colectiva, como una organización política, menos aún lo será hablar de emociones colectivas o de sentimientos morales colectivos (como se ha indicado en numerosas ocasiones, 'moral empresarial' es una expresión que encierra una contradicción, un oxímoron). Estos factores no pueden desempeñar un papel directo en la deliberación que lleva a decidir un curso de acción. Y se dice 'directamente' porque no se quiere excluir el caso en que la decisión de tomar un curso de acción, por parte de una elite dirigente, pueda estar influida por la dificultad de imponer ese curso de acción a una militancia que puede estar en íntimo desacuerdo con ella, o que despierta en ella, individualmente, una resistencia basada en emociones o consideraciones morales, esto es, una decidida aversión.

En segundo lugar, 2) hay que llamar la atención sobre el hecho de que el parámetro predominante en la comparación de las alternativas, si no el único, se refiere a la eficacia de cada una de ellas. Se supone, sin más matices, que las alternativas se comparan linealmente con respecto a esa propiedad, entendida como relación directa entre medios y consecución de fines. Si un medio (curso de acción) M1 conduce de una forma más directa a la consecución de X que M2, entonces M1 es más eficaz que M2. Lo cual no quiere decir que la noción de eficacia sea simple o elemental (a veces lo es, sin embargo). Antes se ha hecho referencia a la urgencia terrorista, esto es, al factor tiempo. Esa dimensión puede resultar pertinente a la hora de definir la eficacia de una acción: en igualdad de

condiciones, un curso de acción puede ser juzgado más eficaz si obtiene los resultados antes que otro. Pero también pueden encontrar acomodo otras consideraciones: por ejemplo, el coste medido en la utilización de recursos materiales y humanos por la organización. De hecho, el terrorismo se ha considerado una respuesta política 'racional' en la medida en que tiende a maximizar una tasa de 'beneficio' político: con la inversión de muy escasos recursos (escasos en relación con lo que supone una movilización social tradicional o el reclutamiento de un ejército), puede alcanzar, según el cálculo de sus estrategas, un beneficio máximo. Una vez más, es preciso llamar la atención sobre la exclusión de consideraciones psicológicas individuales. No hay sitio ni para las emociones ni para conceptos morales, como los de legitimidad o sensibilidad moral. No digamos con respecto a las posibles víctimas, sino incluso con respecto a la utilización de los recursos humanos a disposición de la organización. Desde luego, hay muchas diferencias a este respecto entre organizaciones terroristas, dependiendo del valor que asignen a sus recursos. Cuando éstos son escasos y es precisa su reutilización para maximizar su experiencia y formación, se tenderá a reducir al máximo las pérdidas. Cuando, en cambio, esos recursos humanos son amplios, se puede proceder a su uso con mayor liberalidad. Un caso paradigmático es el del terrorismo suicida, cuya racionalidad, incluso en el nivel individual, ha sido objeto de interés para los analistas, especialmente desde los 11-S y 11-M (véase R. Pape, 2005; S. Attran, 2003, 2006 y 2009, para una revisión de los estudios sobre el terrorismo suicida).

La eficacia sólo es eficaz, valga la redundancia, cuando es asumida como tal noción individualmente por el terrorista. Es decir, el terrorista ha de estar particularmente convencido de que ése es el baremo por el que se han de medir sus acciones: son políticamente eficaces o no lo son. Cuando se produce tal asimilación o interiorización del predominio de la eficacia es cuando el terrorista puede prescindir de otras consideraciones que se le pueden plantear a él como individuo. En particular, puede desconectarse de las consecuencias morales de sus actos o desproveerlos de cualquier contenido emocional (superar lo que se conoce como el síndrome del Sargento York, por la película de H. Hawks con Gary Cooper). No se trata tanto de una subordinación de valores (la eficacia por encima del respeto a la vida ajena, por ejemplo), como de una

eliminación de cualquier elemento que no remita directamente al valor de la eficacia. Desde el punto de vista cognitivo, esa subordinación o eliminación tiene el efecto de simplificar el proceso de decisión y de justificación de la acción terrorista. El razonamiento disyuntivo ve reducido, quizás drásticamente, el conjunto de alternativas que son tomadas en cuenta como posibles cursos de acción. Una vez más, el proceso se realiza de forma casi automática: la asimilación del valor de la eficacia es tan profunda que el individuo es literalmente incapaz de ver que existen alternativas de acción.

En resumen, convertir la racionalidad de la decisión terrorista en colectiva y evaluarla unidimensionalmente respecto a la eficacia introduce simplificaciones decisivas, y excesivas, para su explicación. En el nivel individual sólo ofrece la posibilidad de asimilación e identificación completa por parte del individuo que es el sujeto de la acción terrorista con las opciones de la organización. Esto puede ser parcialmente adecuado en ocasiones, especialmente en el caso de organizaciones absolutamente jerarquizadas, como las del terrorismo religioso, en que la autonomía del individuo está radicalmente limitada. Pero aun en estas organizaciones es necesario algún componente individual que explique el comportamiento terrorista. En el caso del terrorismo religioso, la interiorización de una narración simbólica que desprovee de significado la vida individual, poniéndola al servicio de una causa religiosa. Es decir, la disciplina jerárquica y la identificación con la argumentación estratégica no bastan por sí solas para explicar el carácter imperativo que tiene para el terrorista su acción. Es preciso hacer intervenir su mundo cognitivo para poder comprender por qué ciertos cursos de acción son descartados en la estructura argumentativa que el individuo sigue para la obtención de sus objetivos. Ese mundo cognitivo tiene diferentes componentes, algunos de los cuales son comunes a los que sustentan organizaciones políticas no violentas. Por ejemplo, en el caso del terrorismo etarra, es fácil aislar la concepción que comparten con el nacionalismo vasco moderado y también con otros nacionalismos. Por supuesto, existen diferentes teorías explicativas del nacionalismo (Houghton, 2009), pero lo que resulta claro es que, desde el punto de vista psicológico, el nacionalismo es una concepción política que es una poderosa fuente de significado, esto

es, que permite que los individuos que asimilan esa concepción adscriban significado a sus vidas y a sus acciones. En otro lugar he tratado de analizar el elemento raíz de esa concepción, la metáfora básica que liga esa idea con el individuo —más precisamente, con su cuerpo (Bustos, 2000; véase también el capítulo 7)—. En este contexto, basta con subrayar que todas las concepciones nacionalistas encuentran su expresión colectiva en narraciones. La historia del individuo es asimilada, y en esa medida convertida en protagonista, a la historia de un grupo (una nación) que conforma el 'nosotros' sujeto de la narración. En toda narración de este tipo, existe siempre un 'nosotros' frente a un 'ellos'. El grupo siempre se define como un elemento de competencia o de confrontación frente a otros grupos. Y el individuo encuentra su sentido cuando se encuentra subsumido en esa corriente del 'nosotros'.

Pero, además de esa relación característica entre el 'nosotros' y el 'ellos' —que por otra parte es patente en otras formas de identificación social—, existen otros elementos distintivos de esta narración. En particular, existe un sentimiento de reivindicación, recuperación o añoranza del pasado que, en muchas ocasiones, pero no siempre, constituye un modelo que se quiere recuperar (o alcanzar), que genera tensión. La imposibilidad de hacerlo genera frustración y, en última instancia, ira y violencia contra lo que se percibe como obstáculo en ese proyecto, algún 'ellos'.

8.7. ARGUMENTACIÓN Y SUSTRATO COGNITIVO

La argumentación práctica no es una pura cuestión de conexión lógica, ni siquiera causal, entre medios y fines. En el razonamiento que concluye en la normatividad de la acción, son pertinentes las consideraciones acerca del peso de las premisas y de la conclusión. A falta de mejor metáfora, la argumentación puede concebirse como una especie de equilibrio dinámico entre el peso de las premisas y el de la conclusión. Desde luego, tanto desde el punto de vista del argumentador como del auditorio, no todas las premisas pesan igual, ni todas las conclusiones tienen el mismo peso. A semejanza de lo que ocurre con la inferencia deductiva, la conclusión no puede pesar más que las premisas (no puede contener más información que las premisas). Y se ha de tener en cuenta —cosa que casi nunca se hace— que la argumentación implica al argumentador en una acción futura, esto es, de que no se trata de una mera elaboración teórica: el individuo adquiere un compromiso si entiende que la argumentación es correcta y convincente.

Cuando el interlocutor admite las premisas de un argumentador, está dispuesto, por así decirlo, a llevar su peso, esto es, a asumir un terminado trabajo o, en términos economicistas, un determinado coste. La elección y la aceptación de premisas no son momentos inocuos de la argumentación, sino que determinan los puntos de partida y, en buena medida, el curso de la argumentación. En la argumentación práctica, esto sucede tanto con los objetivos que se pretende alcanzar como con los medios que se conciben como condiciones para alcanzarlos. Dependiendo de cómo se formulen esos medios y fines, ciertas conclusiones aparecerán como el resultado natural del proceso de argumentación. Pero la elección y la aceptación de las premisas no es sólo una cuestión semántica (de su verdad), sino también pragmática: por diferentes razones estamos dispuestos a aceptar como punto de partida de una argumentación algunos postulados y otros no. A la hora de hacerlo, evaluamos su coste para nosotros, como participantes en ese proceso argumentativo. Y, en general, en ese coste, reconocemos

dos componentes:

1)El coste cognitivo, fundamentalmente el coste de considerar una premisa como verdadera. En general esto es así, pero no siempre: en muchas situaciones en que los interlocutores no saben si la premisa es verdadera, éstos pueden adoptar actitudes epistémicas hacia ella. Pueden considerarla como si fuera verdadera (lo que se dice razonar more argumento), pueden considerarla como probable, plausible o como lo suficientemente consistente, creíble o fiable para compensar el trabajo de utilizarla como premisa.

Dentro de este coste cognitivo, hay que incluir el del sustrato cognitivo en que la premisa se asienta, es decir, el conjunto de elementos cognitivos que entraña o acompañan a la premisa. Entre éstos no sólo figuran los que se desprenden de su estructura semántica (presuposiciones) o pragmática (implicaciones pragmáticas o implicaturas), sino también los que se refieren a los marcos que incorporan, los esquemas imaginísticos que expresan, las categorizaciones que manifiestan, y las narraciones que dan sentido y valor epistémico a la premisa en cuestión.

Aceptar una premisa o, en términos pasivos, considerarla aceptable (punto de partida o campo acordado de discusión) implica un aceptación general de todo ese entramado o complejo cognitivo.

2)El coste moral o emocional de la aceptación de las premisas. Esta dimensión del coste de las premisas hace referencia a los sentimientos de aquiescencia o rechazo positivos y negativos ante la opción de suscribir una determinada premisa o aceptarla como punto de partida en una argumentación.

A mayor rechazo, mayor coste, y a menor rechazo, más disposición a utilizar la premisa como elemento de la argumentación. Por

supuesto, la gama de situaciones es mucho más compleja pero, por simplificar, digamos que se producen las siguientes clases de situaciones:

1)La premisa es considerada como inaceptable por razones emocionales o morales (conativas), independientemente de su coste cognitivo. Esto significa que el interlocutor excluye ciertas premisas como punto de partida o como definitorias del espacio polémico, independientemente de su valor epistémico. En el caso más extremo, o llamativo, el interlocutor puede reconocer la verdad de la premisa, pero negarse a utilizarla como elemento de la argumentación, incluso aunque piense que es pertinente para la propia argumentación —hay que decir que la línea de fuga o maniobra evasiva más frecuente para que las premisas consideradas como verdaderas no sean aceptadas es justamente negar la pertinencia de las mismas (‘eso es cierto, pero no tiene nada que ver’).

Se puede sentir uno inclinado a calificar como irracional la conducta argumentativa de un interlocutor de esta clase pero, antes de hacerlo, convendría echar una ojeada a los estudios psicológicos que apuntan a que ésta es una conducta más extendida de lo que queremos reconocer (Stein, 1996).

2)La premisa es aceptada por razones emocionales o morales, aun reconociendo su escasez o carencia de valores cognitivos. Esto es, muchas veces se admiten puntos de partida con los que nos sentimos particularmente identificados, aunque reconozcamos que tales puntos de vista son poco plausibles o improbables. Incluso en el caso de que se admita la argumentación a partir de premisas falsas, existe cierta resistencia a desproveer de sentido o de valor argumentativo la discusión, especialmente cuando se concluyen consecuencias positivas para el interlocutor (como cualquier otro tipo de consecuencia, por otro lado).

3)Las premisas son equilibradas, contrapesadas, utilizando ambas dimensiones, cognitiva y moral/emocional. La ponderación consiste en eso, en la capacidad de calibrar adecuadamente el peso de las razones, a favor y en contra, que aconsejan y hacen razonable o necesaria una determinada acción. Si la capacidad de razonar y argumentar (cor)rectamente fuera una cuestión de pura lógica, no solamente carecería de mayor interés, sino que además sería general o universal. Según una de las más recientes investigaciones (Hanna, 2006), la capacidad lógica es tan innata o universal como nuestra capacidad lingüística. Y, mal que bien, todos sabemos hablar. Del mismo modo, todos deberíamos saber razonar y argumentar, aunque, de hecho, hay mejores y peores razonamientos y argumentaciones.

Lo que convierte una argumentación en mejor o peor no puede ser sólo un defecto lógico. En ese sentido, la teoría de la argumentación está mal orientada cuando presta demasiada atención a esos defectos lógicos. Y, desde el punto de vista pedagógico, es también un error insistir en demasía en la enseñanza de cómo evitar los errores lógicos, o cómo sacarlos a la luz y criticarlos cuando se producen. Hasta cierto punto, ésas son tareas que se pueden delegar en programas informáticos. No está de más entrenar las mentes para advertir los errores lógicos, pero hay que ser conscientes de que el pensamiento crítico, y el adiestramiento en él, no se pueden reducir a la evaluación de las conexiones lógicas en los discursos o en los textos.

El discurso terrorista —y en él se incluye tanto el del propio terrorista como el de quien le presta su apoyo ideológico— pone dramáticamente de relieve esto que se acaba de exponer: del mismo modo que no existe ninguna patología aparente en la mente terrorista, no aparecen obvios o descarados errores lógicos en su argumentación. Sus carencias no son lógicas, sino de juicio. Esto quiere decir que lo que le aqueja es una incapacidad para juzgar (sopesar, ponderar...) tanto sus puntos de partida argumentativos (lo que antes se ha denominado sustrato cognitivo), la aceptación de las premisas de las que parte, de los medios que juzga necesarios para la consecución de sus objetivos como, sobre todo, para evaluar

(en el sentido de dar un valor adecuado) las consecuencias de sus actos.

Si uno se fija bien, no sólo en el discurso terrorista, sino en cualquier discurso radical, la posición adoptada siempre es justificada como una cuestión de 'lógica'. Por ejemplo, el artista 'radical' lleva a sus 'últimas consecuencias' la creencia de que la función del arte es 'provocar' o 'despertar' a la sociedad, 'excitar' su sensibilidad, etc. El anarquista defiende 'hasta sus últimas consecuencias' la libertad, combatiendo todos los casos en que ésta se ve menoscabada, real o aparentemente. El nacionalista o el fundamentalista religioso radical llevan también a sus consecuencias lógicas la defensa de los valores y las doctrinas que les son propias. Si dichos valores se asimilan realmente y si esas doctrinas se creen fervientemente, entonces el agente cree que lo que hay que hacer se sigue necesariamente de tales valores y doctrinas, cree que son precisas las acciones que se presentan a su mente como medios inevitables para alcanzar esos fines.

¿Qué se puede extraer de todo esto? ¿Qué es lo que nos enseña la consideración del discurso terrorista, y la forma en que se encuentra ligado a la acción terrorista? Dos cosas:

1)En primer lugar, desde el punto de vista teórico, y mirando hacia la propia teoría de la argumentación, lo que nos enseña es una cierta desconfianza hacia un modelo de racionalidad muy extendido, un modelo de racionalidad de acuerdo con el cual ésta consiste en la observancia de reglas. Estas reglas pueden ser reglas formales en sentido amplio, lo cual incluye no sólo las reglas lógicas, sino también las reglas que se desprenden de la teoría de la probabilidad o de la teoría de la decisión (o la elección racional). Es decir, nos enseña a advertir el carácter incompleto de una racionalidad que se limite a lo meramente formal.

2)En segundo lugar, y en términos más prácticos, son destacables dos consecuencias que se pueden extraer. Ante todo: a) la necesidad de que se sea consciente de que la formación crítica de los ciudadanos requiere el dominio no sólo de instrumentos lógicos para el análisis, sino también el adiestramiento en el buen juicio,

esto es, en la consideración de la aceptabilidad del contenido (y no sólo de la forma) de los elementos inferenciales y argumentativos. Una herramienta insustituible en este sentido es la consideración de las formas radicales de discurso, por mucho que nos resulten irritantes o repugnantes. Es decir, no hay que tener miedo a exponer a la luz pública sistemas ideológicos como el nacionalismo, el racismo o el islamismo radical. No es buena práctica educativa ocultar tales realidades, o descartarlas por obviamente perversas: es mejor hacerlas explícitas; b) políticos y gestores, y en general defensores de una sociedad democrática más fuerte y más segura de sus valores: es preciso fomentar y propiciar una enseñanza dirigida a la formación en el espíritu crítico que caracteriza la sociedad occidental al menos desde la era moderna (de hecho, desde la aparición del humanismo). Esto quiere decir no sólo la implementación de programas educativos que integren las herramientas tradicionales mediante las cuales se expresa dicho espíritu crítico (entre ellas la lógica), sino también la facilitación de la formación de los servidores públicos que están a cargo de esa tarea. Es preciso imbuir en la clase política que la cohesión social y la integración cultural son objetivos de primer orden y poner todos los medios necesarios —en este punto es posible que la apelación a la necesidad esté justificada— para alcanzar ese objetivo.

Capítulo 9

Cómo (no) hablar de terrorismo

9.1. INTRODUCCIÓN

Ante todo, una advertencia sobre el título de este capítulo, que puede resultar equívoco. No alude a que sea inevitable hablar del terrorismo, o a que no se deba hablar del terrorismo. Creo personalmente tanto una cosa como la otra, pero no es el asunto de que se trata. La cuestión es más bien cómo se debe hablar, y cómo no, del terrorismo. No es una mera cuestión de estilo, según espero poner de relieve, ni tampoco una cuestión ética, sino retórica y argumentativa. Es decir, mi pretensión directa no es que las recomendaciones, si es que se desprende alguna, sean incorporadas a un manual de estilo, periodístico o no. Tampoco aspiro a contribuir a una deontología de la información sobre el terrorismo. Con ser importantes, no son cuestiones que vaya a tratar, seguramente porque están bastante lejos de mis competencias.

Lo que pretendo se sitúa más en el contexto dialéctico, es decir, en las situaciones en las cuales se habla del terrorismo, y se disiente sobre él, incluso con personas que lo defienden o justifican. Es decir, tanto cuando se habla sobre el terrorismo como cuando se habla con el terrorismo.

El punto de partida, pues, es indeterminado: se trata de examinar los casos en que no hay una base común de conocimiento y valores compartidos. Si fuera así, existirían unas mismas formas de hablar, idénticos marcos de referencia, los mismos valores implicados o aceptados. Todo ello merece la pena describirse y analizarse, pero, en última instancia, es menos interesante que cuando existe heterogeneidad en las concepciones y en las prácticas discursivas de quienes participan en una confrontación dialéctica.

La idea general que se desarrolla es que, cuando se emplean determinadas expresiones para argumentar sobre el terrorismo, es preciso enmarcar el uso de tales expresiones en lo que se denomina un marco cognitivo (cognitive frame). Que la elección de ciertas formas de hablar implica la introducción en la argumentación de

ciertas configuraciones conceptuales que, en la práctica argumentativa, funcionan como premisas inexpresadas o implícitas. Cuando se acepta utilizar esas expresiones, o se aviene uno a que el interlocutor las utilice, no sólo está compartiendo en cierta medida la visión o perspectiva sobre la cuestión, sino que, además, se está dando consentimiento a que tales marcos funcionen como puntos de partida válidos en la subsiguiente argumentación.

La utilización del léxico con fines persuasivos ha sido un objeto permanente de estudio en la tradición retórica clásica. Ya desde Aristóteles, los retóricos eran conscientes de que el uso del lenguaje puede tener una dimensión manipulativa, que puede emplearse para llevar al interlocutor al punto que queremos, a convencerle o a vencerle en la argumentación. Dedicaré unos párrafos a recordar las características esenciales de esa tradición retórica, destacando sus aciertos a la hora de analizar e integrar los papeles de la representación y la emoción en la elección del uso del vocabulario. Pero destacaré también sus limitaciones a la luz de treinta años de investigaciones en ciencias cognitivas. Limitaciones que tienen que ver con la idea general de que en la elección del lenguaje están implicados factores que van más allá de los puramente estilísticos o retóricos. Esas dimensiones tienen que ver con la forma en que se asimilan e integran realidades mediante representaciones conceptuales de diferente rango. Dicho de un modo más sencillo: las elecciones lingüísticas manifiestan formas de pensar diferentes y distintos modos de asimilar y tratar una determinada realidad, natural, social o histórica.

Una vez desarrollado ese punto, la relación entre las diferentes formas de hablar y las correspondientes representaciones conceptuales, se pondrán algunos ejemplos de cómo han funcionado esas representaciones en la descripción del terrorismo. Acudiré, en primer lugar, al tratamiento lingüístico de lo que ha sido el acontecimiento insoslayable del terrorismo en los últimos años, el 11-S, pero sólo para aprovechar los análisis críticos que de él se han hecho en un modalidad de terrorismo que es más familiar en España, la del terrorismo independentista de ETA.

La conclusión será fundamentalmente una llamada de atención sobre las implicaciones de la utilización de un cierto tipo de

lenguaje, en particular cierto tipo de metáforas, a la hora de describir el terrorismo. Pondré de manifiesto por qué no sólo es preciso evitar los términos que usan los propios terroristas para conceptualizar sus acciones, sino también los marcos cognitivos que los acompañan. Se trata, en definitiva, de desproveer a los terroristas y a los que los apoyan o justifican de una base argumentativa que haga parecer sus acciones como basadas en razones. La lucha contra el terrorismo es también un combate retórico.

9.2. EL ENFOQUE RETÓRICO CLÁSICO

El enfoque retórico clásico, desde Aristóteles, parte de la observación general de que el uso del lenguaje puede estar sesgado por los intereses argumentativos de los participantes en una discusión. Dicho de otro modo, con el título de un famoso libro de lingüística, que el lenguaje es un arma cargada (D. Bollinger, 1980).

Para que la argumentación progrese es necesario que el punto de partida de dicha argumentación, o los diferentes puntos de partida si es que hay varios, sea relativamente aceptado por los participantes. Una argumentación no es una mera yuxtaposición de opiniones o concepciones contrapuestas. Su finalidad es producir persuasión, ser convincente no sólo para quien la propone, sino también para un auditorio al que va dirigida. Es una confrontación, sí, pero una confrontación en la que, en principio, los participantes están abiertos a la posibilidad de ser convencidos y, en consecuencia, a escuchar y sopesar las razones del contrario y, en su caso, adoptarlas como propias.

Es importante, entonces, considerar los mecanismos mediante los cuales se produce esa aquiescencia mínima, a partir de la cual la argumentación puede echar a andar.

En la retórica clásica se consideraron fundamentalmente dos mecanismos para captar la aceptación de un punto de partida argumentativo. Esa aceptación no tiene que ser explícita, sino que basta con que sea discursiva, esto es, que se manifieste en la posterior conducta argumentativa de un interlocutor, aunque éste no haya producido ninguna expresión que enuncie o implique esa aceptación.

Sin ser muy cuidadoso o exhaustivo en esa clasificación, con el mero fin de ilustrar ese enfoque clásico, hay que mencionar la denominación y la definición. En general, la denominación, la apellatio, cubre las denominaciones que en lingüística

denominamos como calificativas o predicativas. Esto es, da igual que se trate de nombres comunes o expresiones nominales más complejas. Por ejemplo, si empleamos los nombres propios siguientes en los contextos adecuados

(1)Ya llegó Atila con sus caballos

(2)Si Mahoma no va a la montaña, la montaña irá a Mahoma

efectuamos denominaciones que tienen un sentido predicativo. Para ser claros, atribuimos propiedades a los individuos a los que asignamos el nombre, propiedades que son prototípicas de aquello a lo que refieren los nombres en cuestión: si llamamos 'Atila' a alguien en ese sentido predicativo, estamos diciendo de él que es un individuo despótico, tiránico, que impone sin miramientos su poder, etc. Si le llamamos 'Mahoma', queremos decir que se trata de un individuo que cree tener un poder que no se aviene a la escala humana, que no admite que se le pidan cuentas, que en una u otra forma es inamovible.

Estas expresiones son nombres propios, pero las utilizamos en un sentido predicativo. Y no sólo son usadas para mencionar ciertas cualidades que, de forma estereotipada, atribuimos a esos individuos, sino que también, a través de esos estereotipos, adscribimos valores y emociones a esas denominaciones. Denominar a alguien 'Atila' tiene un significado negativo: si se acepta esa denominación, se acepta también de forma implícita las valoraciones que lleva aparejada. Así se construye un punto de partida para la conducta comunicativa subsiguiente, incluyendo la argumentativa. Los interlocutores están de acuerdo en esas valoraciones implícitas y, en consecuencia, pueden operar a partir de ellas.

Evidentemente, la denominación puede efectuarse mediante expresiones nominales que no sean nombres propios. También en esos casos, y con mayor razón, las expresiones nominales pueden ser no puramente referenciales —esto es, destinadas en exclusiva a

la localización de una realidad—, sino también atributivas. Se apela a una realidad —un individuo, un hecho, una organización— mediante una propiedad, o un conjunto de propiedades, que el hablante cree que pueden servir al interlocutor para ubicar esa realidad. Las propiedades, cierto es, pueden ser puramente descriptivas, como en

(3)La tercera bocacalle a la derecha es Guzmán el Bueno

(4)La raíz cuadrada de nueve

(5)El pico más alto de la sierra de Guadarrama

Pero muchas veces, las denominaciones incluyen, como en el caso de los nombres propios antes mencionados, valoraciones y emociones. A veces, explícitamente, como en

(6)El peor presidente de gobierno de la democracia española

Obsérvese que esta expresión puede designar diferentes individuos para diferentes personas, pero, si identifica la misma persona para diferentes individuos, es porque se está de acuerdo en la valoración asociada a la expresión.

Nótese también que la expresión puede tener éxito en su trabajo identificador para un interlocutor, aunque no esté de acuerdo en la valoración que encierra. Ello se debe al hecho general de que, a veces, sabemos perfectamente a quién está tratando de identificar un hablante mediante una expresión, aunque creamos, o sepamos, que la expresión en cuestión no es correcta, o no se aplica a la realidad identificada.

Éste es un hecho que ha llamado la atención de los teóricos de la comunicación, pero lo que ahora interesa es desarrollar su

dimensión argumentativa: si el interlocutor no cree que la expresión identificadora sea correcta, no puede aceptarla como base de una argumentación posterior. Si se pone en cuestión la denominación calificativa no es porque falle en su función identificadora, sino porque introduce información que luego puede ser utilizada por el hablante para establecer inferencias que el interlocutor ni quiere ni debe aceptar.

Hace un tiempo, el político israelí Netanyahu defendió el ataque del ejército israelí a un convoy de barcos que pretendía socorrer la franja de Gaza, afirmando que lo que hizo el ejército fue defenderse de un intento de 'linchamiento'. Se podrá estar de acuerdo o no con la actuación del ejército israelí en este caso, pero lo que parece bastante claro es que difícilmente se puede aceptar una descripción de los hechos en esos términos. Si se acepta esa calificación, entonces se proporciona justificación a la argumentación posterior, a saber:

(1)Un (intento de) linchamiento es una agresión a una víctima inerme

(2)Toda víctima de una agresión está justificada en repelerla

(3)El ejército israelí, como víctima inerme, obró correctamente al repeler la agresión

Este ejemplo entronca con lo que en retórica clásica se denomina una definición persuasiva. Dicho brevemente, una definición persuasiva es una definición que está intencionadamente orientada a su inclusión en una argumentación y, más específicamente, a prestar apoyo a la conclusión de dicha argumentación.

Las definiciones acotan una porción o un aspecto de la realidad, o establecen los límites de un concepto y sus aplicaciones. Esto es particularmente evidente en la definición de conceptos legales, como, por ejemplo, el de prevaricación, o el de dolo. En el lenguaje jurídico es muy importante que estos conceptos estén bien definidos

porque, si no lo están, su aplicación puede ser ambigua, indeterminada o arbitraria.

En la conducta argumentativa corriente no nos atenemos a los patrones de rigor del lenguaje científico o del jurídico. El empleo de conceptos y de denominaciones refleja en muchas ocasiones nuestros valores, nuestros intereses y nuestras emociones. Introducimos los conceptos en la situación argumentativa de forma que nos sea beneficiosa, esto es, de que presten fundamento y credibilidad a nuestras conclusiones.

Esto no quiere decir que la definición persuasiva sea siempre una maniobra ilegítima en la interacción comunicativa. En primer lugar, desde un punto de vista interno, es trivial el caso en que los interlocutores están de acuerdo en la forma en que se introduce un concepto, aunque esa introducción suponga la adopción de creencias y valores. Piénsese, por ejemplo, en los adversarios del aborto, para los cuales es obvia su calificación como asesinato. Si los interlocutores aceptan desde el principio esta definición, no resulta extraño que acepten las conclusiones subsiguientes: el aborto no ha de ser permitido, ha de ser perseguido, ha de ser castigado, etc. En este caso, no hay confrontación crítica entre diversas definiciones o caracterizaciones posibles, sino acuerdo en una de ellas.

Cuando, en cambio, existe esa confrontación entre posibles definiciones es cuando se puede producir una introducción crítica de un concepto; una aceptación consciente y relativizada o condicionada del empleo de un concepto en un contexto argumentativo.

Un hecho que ha llamado la atención tanto de los retóricos clásicos como de los analistas modernos es la explotación de lo que podríamos llamar elasticidad conceptual, el hecho de que muchos conceptos sean ‘plásticos’, en el sentido de que se puedan ampliar o reducir en cierta medida y a voluntad del usuario. Así sucede en el ejemplo anterior referente al ‘asesinato’ y al ‘aborto’. El concepto de ‘asesinato’ se amplía para que abarque también el de ‘aborto’. Y ello sucede con un concepto que, al ser en principio jurídico, debería ser mucho más preciso y, por tanto, de aplicación más nítida. En este caso, es posible que se trate de lo que los clásicos denominaban una

‘magnificación’ en la denominación (una hipérbole), un recurso que buscaba no sólo efectos retóricos, sino también resultados jurídicos. A este respecto, se puede considerar la delgada línea que separa, en el ordenamiento jurídico español, la falta del delito. Un recurso forense habitual es la calificación de los hechos: si una falta puede ser considerada como un delito, recibirá mayor castigo y, a la inversa, si sólo cabe calificarla como falta, recibirá una pena menor. Una forma de ampliar un concepto, y de darle, por tanto, aplicaciones nuevas (o, como decimos técnicamente, una extensión nueva), se basa en la metáfora. La extensión del concepto se amplía mediante una proyección metafórica. El concepto adquiere entonces una dimensión ‘no literal’ (si es que esto es posible). Un ejemplo que ha sido analizado es el de ‘violación’. De significar un acto o delito de abuso sexual, ha ampliado su significado para indicar cualquier ruptura de un acuerdo. Ruptura que, evidentemente, ni es pactada ni en la mayor parte de las ocasiones advertida, sino inesperada y violenta. Así, el presidente Bush senior pudo referirse a la invasión de Kuwait por parte de Irak, en la primera guerra del Golfo, como una auténtica ‘violación’. Los kuwaitíes fueron atacados repentina y violentamente por las fuerzas de Irak sin mediar advertencia. Ese acto, en el imaginario de los aliados, repetía el patrón no sólo de la invasión nazi de Austria (la Anschluss) —hasta cierto punto consentida—, sino también el ataque del ejército japonés a Pearl Harbour en la Segunda Guerra Mundial. Ciertamente, en este caso no se produjo una invasión territorial, lo que metafóricamente es una violentación del cuerpo en el caso de la violación ‘literal’, pero predominaron las características de violencia, inadvertencia y ruptura brusca de un estado de cosas preexistente.

9.3. MÁS ALLÁ DE LA DENOMINACIÓN Y LA DEFINICIÓN PERSUASIVA

El enfoque retórico clásico se centraba, pues, en la denominación y en la contribución de ésta a la fijación de un punto de partida en la argumentación. Destacaba así el carácter no neutro, 'cargado', de la elección léxica: se introducían los conceptos no como meras definiciones esenciales, sino incorporando componentes ideológicos y emocionales. La elección de las expresiones adelantaba ya lo que iba a ser la argumentación y su conclusión. Dicho de otro modo, la elección de expresiones introducía un sesgo en la argumentación. Los manuales más conocidos de la teoría de la argumentación (Walton, 2006) recogen esta concepción clásica, particularmente en capítulos que se dedican a la detección de falacias y de argumentaciones más o menos incorrectas. Por ejemplo, D. Walton (2006, pág. 218) analiza la función del lenguaje sesgado como determinante en el establecimiento de un punto de vista, el punto de vista de quien introduce un determinado término en una discusión. Según él, el punto de vista o el punto de partida están conformados por una proposición y una actitud acerca de esa proposición. La elección de ciertos términos establece cuál es el punto de vista del hablante: expresa su actitud en vez de enunciarla sencillamente. Así, si alguien dice 'a las cinco de la tarde, en la plaza de las Ventas, da comienzo todos los días de Feria, la carnicería', no solamente está describiendo un determinado evento, sino que está expresando una actitud negativa hacia él, mediante la elección del término 'carnicería'.

Sin embargo, hay que decir que tanto el tratamiento retórico clásico como el más moderno de D. Walton, son insatisfactorios. Y lo son por excesivamente limitados a la elección léxica y por estar lastrados por una concepción tradicional de lo que es el significado léxico y la forma en que se relaciona con el conjunto de nuestras creencias. La semántica cognitiva (Evans y Green, 2006), la disciplina que relaciona la noción de significado con hechos mentales, nos proporciona una imagen mucho más compleja y

detallada de cómo funciona la elección léxica y las consecuencias que tiene. La elección de diferentes términos ya no es una mera cuestión estilística ni argumentativa. Se efectúa contra un trasfondo de creencias que no se puede reducir, como pretendían los manuales clásicos, a la noción de punto de vista.

En la semántica cognitiva moderna, ligada a la neurobiología, el significado de un término no se identifica con un listado de notas o propiedades que constituyen la definición de ese término. Es decir, para considerar cómo funciona un término en la comunicación, no es suficiente considerar cuáles son las propiedades esenciales que definen lo aludido por el término. De hecho, en muchas ocasiones, los usuarios de un término desconocen sus propiedades esenciales. Por mucho que esté generalizado el conocimiento de la química, muchas personas que utilizan el término 'agua' desconocen que su composición es H2O. Eso no les impide utilizar ese término con corrección y eficacia en la argumentación. El significado de un término, en semántica cognitiva, se identifica con un conjunto de conocimientos —entre los cuales está el de la aplicación correcta del término— que tiene más que ver con un conocimiento enciclopédico que con un conocimiento propiamente lingüístico. En general, es difícil trazar una frontera nítida entre lo que es un diccionario lingüístico y una enciclopedia. Mucho del conocimiento empleado en el diccionario para definir el significado de un término no es sino conocimiento enciclopédico.

El conocimiento requerido para la correcta utilización de un conjunto de expresiones —y para su comprensión— no es un conocimiento desestructurado. Está organizado y agrupado por campos o ámbitos conceptuales o experienciales. Y esa organización no es unívoca ni excluyente: un mismo ámbito o dominio puede estar estructurado de forma diferente. La noción pertinente en este nivel es la de marco, y el investigador G. Lakoff, quien más ha investigado en ella en relación con el lenguaje político. En su famoso libro No pienses en un elefante (2004 [2007]), dice Lakoff: «los marcos son estructuras mentales que conforman nuestro modo de ver el mundo. Como consecuencia de ello, conforman las metas que nos proponemos, los planes que hacemos, nuestra manera de actuar y aquello que cuenta como el resultado bueno o malo de nuestras acciones» (Lakoff, 2007, pág. 17). Y habría que añadir

además que los marcos determinan qué tipos de argumentos son válidos en una determinada situación y qué conclusiones son admisibles, así como su fuerza persuasiva.

El uso del lenguaje está en una relación directa con esta noción de marco: «Conocemos los marcos a través del lenguaje. Cuando se oye una palabra, se activa en el cerebro su marco (o su colección de marcos) [...] Puesto que el lenguaje activa los marcos, los nuevos marcos requieren un nuevo lenguaje, Pensar de modo diferente requiere hablar de modo diferente» (Lakoff, 2007, pág. 17). Desde luego, se puede caracterizar la noción de marco de una forma más técnica y precisa, pero para propósitos expositivos basta con un par de ejemplos.

Los ejemplos que se mencionan tienen dos características reseñables: 1) muestran cómo un mismo marco puede ser utilizado por ideologías contrapuestas, en este caso progresista y conservadora, y 2) cómo se relacionan los marcos con la utilización de metáforas para la construcción de nuevos conceptos y argumentaciones.

El primero de los ejemplos se refiere a los impuestos, tanto estatales como locales. Como G. Lakoff (2007) indicó, los impuestos son introducidos conceptualmente como una carga. Es decir, el impuesto es considerado como un peso metafórico que grava tanto al individuo como a la sociedad. El sistema fiscal es el sistema encargado de distribuir esa carga. En el caso de los impuestos individuales, es el encargado de determinar qué porción de la carga le corresponde llevar o soportar al ciudadano. Esta consideración de los impuestos como peso o carga es un marco general que, entre otras cosas, no solamente ayuda a entender el sistema económico (la economía no se desarrolla, no crece, no adquiere velocidad, etc., por culpa del peso que la lastra...), sino también la relación del individuo con ese sistema. Y éste es un marco que no sólo en Estados Unidos, sino en el conjunto de las sociedades capitalistas (incluyendo las emergentes China, Brasil o India) parece ser suscrito —aunque no explícitamente— tanto por los partidos progresistas como por los conservadores. En general, los partidos conservadores prometen a sus votantes liberarles del peso o gravamen de los impuestos; sus propuestas tienen el sentido general de aliviar al

ciudadano. Los partidos progresistas, en cambio, ponen el énfasis en la distribución de la carga, considerando ésta como algo inevitable o, incluso, deseable —si se quiere un Estado de bienestar hay que financiarlo entre todos—. Lo importante es que la distribución de la carga se haga de forma justa o equitativa, siempre que no retarde tampoco la economía nacional, que ha de progresar ligera y a buen ritmo.

El segundo ejemplo tiene que ver más directamente con el tema de este capítulo porque se refiere a la situación generada tras los atentados del 11-S. Desde luego, el terrorismo existió antes de esa fecha, y ha existido después, como bien sabemos, entre otros muchos, los españoles. Pero pocos acontecimientos en la historia han llevado a un replanteamiento conceptual de forma tan radical, especialmente en Estados Unidos y, a su través, en el conjunto de las sociedades occidentales. No solamente porque fuera un conjunto de actos que sucedió en el territorio de los Estados Unidos (en su casa), causando más víctimas que el ataque de Pearl Harbour, sino porque, a diferencia de este último acontecimiento, no estaba claro de dónde procedía la agresión, qué fuerzas la habían llevado a cabo o, en definitiva, quién era el enemigo. El terrorismo del 11-S requería un esfuerzo conceptual, una labor de asimilación de una experiencia nueva, con características que no tenían precedente en la historia. Sin embargo, la reacción oficial fue, desde ese punto de vista conceptual, muy pobre, muy elemental, aunque, se podrá decir, sumamente efectiva. Porque la administración Bush eligió el marco de la guerra, de la confrontación bélica, para hacer comprender la nueva situación ante la que se enfrentaban los Estados Unidos y el mundo occidental en general. Según los ideólogos que aconsejaron a Bush, la metáfora de la guerra era la más adecuada para afrontar esa situación: se trataba de una nueva guerra en la que se habían visto involucrados los Estados Unidos a lo largo del siglo XX y, como todas las guerras de ese siglo, los Estados Unidos tenían que ganarla. Los Estados Unidos estaban en guerra. La metáfora de la guerra era particularmente adecuada porque «reducía un aparente problema inmenso, abstracto y complejo a una entidad bien definida, simplificada y, en última instancia, manejable» (Steuter y Wills, 2008, pág. 8). Mediante esa metáfora, se personificaba un concepto abstracto, como el de terror, en un cierto tipo de enemigo. Como tal concepto abstracto, el terror

se podía presentar en diferentes formas, incluso en formas insospechadas, de tal modo que se debía estar en un permanente estado de alerta. Cualquier disidencia o análisis crítico de esta aplicación del marco bélico fue considerada como un acto de traición: diversos intelectuales, entre los cuales los más conocidos son G. Lakoff, S. Sontag, N. Chomsky o G. Vidal, fueron estigmatizados por poner objeciones al empleo de ese marco y de su correspondiente vocabulario. Ésa era una de las ventajas del marco en cuestión: en un conflicto bélico, en una situación abierta de guerra, no hay cabida ni para la crítica ni para la disidencia.

La historia de cómo ha evolucionado la aplicación del marco bélico a la lucha contra el terrorismo es sumamente interesante, pero no es la cuestión que nos ocupa. Porque lo que interesa es destacar la relación del marco con el empleo del lenguaje y, más en particular, con el uso de metáforas para asimilar, integrar y categorizar una nueva experiencia, y para permitir al individuo razonar y argumentar sobre ella.

9.4. METÁFORA Y DISCURSO TERRORISTA

Uno de los defectos del marco bélico para pensar sobre el fenómeno del terrorismo es que es simétrico. Numerosos analistas han señalado esa característica: el marco bélico es el mismo que utilizan las organizaciones terroristas para describir sus acciones contra las sociedades occidentales. Del mismo modo que los terroristas islamistas hablan de una guerra santa (Yihad) contra Occidente, guerra que, según ellos, es una guerra de liberación, también en Occidente se habla demasiado a menudo de una nueva Cruzada, la Cruzada en defensa de los valores occidentales. La clave, explícitamente religiosa o no, no es la misma, pero sí la estructura del marco y, desde luego, las expresiones usadas: guerra, enemigo, infiel, Satán, batalla contra el Mal, eje del Mal, etc. Evidentemente, ninguno de los presuntos bandos acepta la caracterización que el otro hace de su naturaleza, pero existe una identidad profunda, estructural, en las formas de hablar de unos y otros. Esa identidad se hace patente en la utilización de metáforas similares.

José María Calleja (2006) se refería a ese contagio de vocabulario y metáforas en el caso del terrorismo de ETA (o eta, como él prefiere escribir). Adoptando un enfoque retórico clásico, es decir, léxico, ponía algunos ejemplos de cómo el vocabulario terrorista había sido adoptado por los medios de comunicación en general (no sólo por los afines al terrorismo). Pueden parecer anecdóticos, pero adquieren una diferente significación cuando se consideran en el contexto del marco cognitivo del que surgen. Así, Calleja (2006, pág. 192) se refería al término ‘legal’, utilizado por los terroristas para referirse al estatuto de un terrorista o de un ‘comando’ (otro término que merece la pena analizar) que no estaba fichado por la policía. No solamente tiene ‘legal’ una connotación positiva, sino que invita a una inversión de la perspectiva desde la que se considera la acción terrorista. La legalidad en sentido terrorista se convierte en la contraparte de la legalidad democrática. Paradójicamente, el terrorista ‘legal’ es el que puede cometer con más facilidad actos ‘ilegales’. Aceptar llamar ‘legal’ a un terrorista,

aunque se sea consciente del significado que tiene en su jerga, es una concesión que es peligroso hacer. Como decía Calleja:

Durante años, el lenguaje de los terroristas se ha impuesto sobre el vocabulario de los demócratas. Durante demasiados años, los criminales han creado y vendido su realidad a base de emplear palabras de nueve milímetros Parabellum, mientras que los que defendían a las víctimas se las veían y deseaban para poner en pie, y tratar de extender su uso, un vocabulario que tuviera un mínimo de dignidad, que contara la verdad y lo hiciera con una mirada de sensibilidad hacia las víctimas (Calleja, 2006, pág. 190).

Todo esto es muy cierto, pero es preciso destacar que el problema va más allá de la elección del vocabulario: el problema consiste en que, inadvertida o inconscientemente, se adoptan los marcos cognitivos del adversario. En consecuencia, no sólo se comprenden sus razones, sino que se aceptan como una base legítima para una argumentación. Aceptar el marco cognitivo significa aceptar que tales razones tienen un cierto peso y, por tanto, que justifican en cierta medida su razonamiento y argumentación.

El marco cognitivo de ETA, y de otros movimientos terroristas de base étnica, es el del nacionalismo —la calificación de 'independentista' está de más, puesto que todo nacionalismo aspira explícita o implícitamente a la independencia—. En un principio pudo parecer que existía algo así como un nacionalismo de izquierda de ideología de base, pero el proceso de desideologización del terrorismo lo ha reducido a unos extremos en que es indistinguible de cualquier otro movimiento nacionalista. Los elementos distintivos del independentismo terrorista son por supuesto el odio y la violencia, pero ése es otro cantar.

Resultan reveladoras a este respecto las declaraciones de un militante de ETA trascritas por F. Reinares (2001, pág. 154):

El objetivo era simplemente la independencia. A mí me hubiera gustado una mejora de las condiciones para... toda la gente... para los obreros y tal ¿no? Pero eso ya lo veía como una cosa que tenía que decidir la gente cuando seríamos independientes. Si Euskadi decidiría ser socialdemócrata, pues muy bien. O quería ser falangista, pues falangista. Pero bueno, ya seríamos independientes, ¿no? Yo lo primero era la independencia [...] ¿El socialismo? Si la gente quería, muy bien. Y si no, pues también. Pero ya... ya éramos un pueblo ya (Entrevista 39).

En otro lugar (Bustos, 2000, cap. 9) he analizado un poco la estructura cognitiva del nacionalismo y lo siguiente es un resumen de dicho análisis.

Un elemento esencial de cualquier ideología nacionalista es el de la identidad. Para el nacionalista, la nación es la que proporciona una identidad a los individuos; los individuos pertenecen a esa identidad. Y pertenecer a una determinada nación no sólo identifica, sino que también, y por eso mismo, distingue, permite conceptualizar a los demás como los otros, los que no solamente no son idénticos a ti, sino que también constituyen una amenaza potencial para la identidad propia.

Ahora bien, ¿cómo se constituye esa identidad?, ¿cuál es su naturaleza? Algunos analistas del nacionalismo (Billig, 1995, pág. 60 passim) han puesto en duda que exista algo así como un estado psicológico, caracterizable como 'identidad'. Consecuentemente, han propuesto descomponer ese aparente concepto de identidad en diversos componentes:

Una identidad no es una cosa: es una abreviada descripción para formas de hablar sobre el yo y la comunidad. Las formas de hablar, o los discursos ideológicos, no se desarrollan en vacíos sociales, sino que se encuentran relacionados con formas de vida. A este respecto, la 'identidad', si es que hay que comprenderla como una forma de hablar, hay que comprenderla también como una forma de vida (Billig, 1995, pág. 60).

Esta aserción puede ser vuelta del revés; las formas de vida, y sus correspondientes formas de hablar, no se desarrollan en un vacío psicológico. Requieren la construcción de conceptos, o de configuraciones cognitivas más complejas, como los marcos cognitivos, que no surgen del vacío, sino de las formas en que los individuos experimentan una realidad, la categorizan y la incorporan —nunca mejor dicho— en sus creencias, incluso en la forma de teoría. Como ha escrito M. Billig,

no hay nacionalismo sin teoría. El nacionalismo entraña supuestos sobre lo que es una nación: como tal es una teoría sobre la comunidad, una teoría sobre la división 'natural' del mundo en comunidades de esa clase. No es necesario que la teoría sea experimentada como tal. Los intelectuales han escrito montones de volúmenes sobre la 'nación'. Con el triunfo del nacionalismo, y el establecimiento de naciones en todo el globo, las teorías del nacionalismo se han transformado en puro sentido común (1995, pág. 63).

Aunque es cierto que el surgimiento de tal teoría, de tal forma de concebir el vínculo entre el individuo y la sociedad, no es universal ni mucho menos ahistórica —como han probado J. Juaristi (1989, 1997) y J. Aranzadi (1994)— respecto al nacionalismo vasco, no es menos cierto que tal teoría ha sido —y es— incorporada al sentido común con enorme facilidad. La difusión del nacionalismo como ideología popular requiere una explicación que vaya más allá, o más al fondo, de lo histórico-político. Una explicación de por qué tal concepción —y las formas de habla o los juegos de lenguaje que lleva incorporados— han impregnado tan fácilmente la comunicación, hasta el punto de asimilarse al sentido común.

Partiendo de estos supuestos, ¿cuál es la hipótesis obvia para entender los fundamentos cognitivos del nacionalismo y su despliegue discursivo? Evidentemente, es preciso volver sobre el concepto de identidad, pero en su dimensión individual. Parece

sensato considerar que el concepto de identidad nacional —y puede que cualquier concepto de identidad colectiva— esté causalmente relacionado con la identidad individual.

El concepto de identidad individual, y conceptos relacionados como el de vida interior, han sido analizados, en la teoría contemporánea de la metáfora (Lakoff y Johnson, 1999), a través de su relación con las nociones de sujeto y yo. Realmente, el yo es la ubicación de la identidad, pero esa identidad sólo se puede entender en relación con la noción de sujeto. De acuerdo con lo que postulan Lakoff y Johnson (1999) existe una metáfora general que atañe a la relación entre el yo y el sujeto. En esa relación metafórica, el sujeto es parte del dominio diana (target domain), esto es, de los conceptos que se estructuran en términos metafóricos. La proyección metafórica general es la siguiente:

ESQUEMA GENERAL

El sujeto tiene yo (uno o varios)

una persona	>	el sujeto
una persona o cosa	>	un yo
a relación (de pertenencia o inclusión)	>	la relación sujeto-yo

Dentro de este marco general, existen diversas submetáforas que contribuyen a dar estructura a los conceptos de sujeto y de yo. Entre ellas, es preciso destacar, por su pertinencia para el asunto que nos ocupa, las siguientes:

El autocontrol es control de un objeto

una persona	>	el sujeto
un objeto físico	>	el yo
relación de control	>	el control del yo por el sujeto
ausencia de control	>	descontrol psicológico

Lo importante de esta metáfora es que se encuentra ligada a la experiencia física de manipulación de objetos. Según Lakoff y Johnson (1999, pág. 270), ésta es una de las cinco metáforas fundamentales de la 'vida interior'. La experiencia del control es fundamentalmente una experiencia del dominio del propio cuerpo, esto es, no sólo supone la conciencia del cuerpo (la percepción de sus límites o contornos, de su peso, de las formas en que reacciona al entorno...), sino también de la relación del cuerpo con otros objetos.

Otras metáforas importantes hacen referencia a la orientación en el espacio y a las experiencias ligadas a la sucesión temporal y, por tanto, a la heterogeneidad de las identidades. Éstas son las metáforas:

I. El autocontrol como ubicación en un lugar

una persona	>	un sujeto
un lugar normal	>	el yo
estar en un lugar normal	>	estar bajo control
no estar en un lugar normal	>	no tener control

II. El yo múltiple

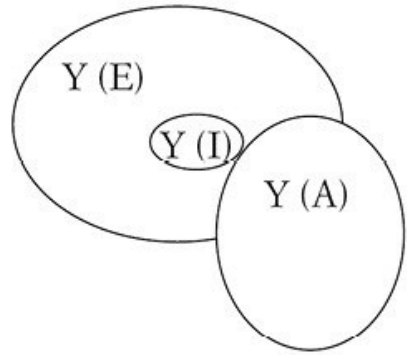
una persona	>	un sujeto
otras personas	>	otros sujetos
los roles sociales	>	los valores adscritos a los roles
estar en el mismo sitio	>	tener los mismos valores
estar en un sitio diferente	>	tener diferentes valores

La primera metáfora tiene que ver no sólo con el control del propio cuerpo, o del yo, sino con su relación experiencial con un entorno. Desde el punto de vista experiencial existen entornos 'normales', a los que se encuentra habituado el yo, por costumbre, familiaridad o aprendizaje; y entornos extraños o ajenos, en los que el yo se encuentra inseguro, amenazado o proclive a perder el control. En ese sentido, se suele constituir una teoría del sentido común acerca de la naturalidad de las ubicaciones del yo: existen ciertos entornos 'naturales' para el individuo que son fundamentalmente aquellos en que se ha desarrollado y ha alcanzado su ajuste respecto a las presiones ambientales. En cambio, existen otros entornos en que el yo está fuera de sitio o, sencillamente, fuera de sí, en que no sólo experimenta una sensación de extrañeza, sino también la posibilidad de perder el control en su relación con el entorno.

Por lo que respecta a la metáfora del yo múltiple, supone una interiorización de la vida social a través de la metáfora del yo social (Lakoff y Johnson, 1999, pág. 278). En su conceptualización de las relaciones entre el yo y el sujeto, el individuo proyecta las relaciones sociales entre individuos, esto es, concibe relaciones valorativas entre el yo y el sujeto como si fueran relaciones sociales entre individuos; por ejemplo, puede pensar que se dan relaciones de amistad o enemistad entre el yo y el sujeto (me estoy ayudando a mí mismo, me estoy sacando de esta situación...). Cada una de esas relaciones valorativas es proyectada, en la metáfora del yo múltiple, en una identidad, de tal modo que la identidad de valores equivale a una identidad espacial, estar en el mismo lugar; dicho de otro modo, el espacio social se proyecta en el espacio valorativo o espiritual.

Finalmente, una metáfora que resulta particularmente importante es la del yo esencial:

Y (E)xterno
Y (I)nterno
Y (A)uténtico



el yo interno está dentro del yo externo o aparente

el yo real externo, el yo aparente, en oposición al yo oculto, que está dentro y que, en ocasiones, pugna por salir

el yo auténtico, el yo imaginado, o imagen normativa del yo, el yo que querríamos ser

De acuerdo con esta metáfora, existe una jerarquía de identidades, con la estructura de un contenedor o recipiente (M. Reddy, 1979). En primer lugar, de acuerdo con la teoría del sentido común de las esencias, cada individuo tiene una esencia, que es la que sostiene su identidad y la que, en principio, debe determinar la conducta del sujeto. Pero existen ocasiones en que el sujeto no se comporta de acuerdo con esa esencia: advierte incompatibilidades o relaciones de inconsistencia entre lo que hace y su esencia, tal como él la concibe. ¿Cómo maneja esa disonancia?: a través del juego de los yoes. Existe un yo auténtico que coincide o es compatible con la esencia imaginada. Se trata de un yo a veces oculto, que en ocasiones es preciso buscar y encontrar. Frente a ese yo interno se encuentra un yo real externo, que no es por completo el auténtico yo, sino el yo que se muestra en la conducta del individuo, en su ser social y que puede ser contradictorio con la propia esencia.

Existen diversas metáforas adicionales que permiten una

estructuración múltiple de la experiencia psicológica del sujeto acerca de su propia identidad. Se han señalado éstas porque parece que son las metáforas más relevantes para la comprensión de la construcción de los conceptos de nación y de identidad nacional, conceptos que son el núcleo de las ideologías nacionalistas en general y también del terrorismo de ETA. Veamos ahora cómo se despliega esa construcción y los efectos que tiene. La idea general es que las metáforas que dan estructura al concepto de identidad individual o psicológica son también las que se encuentran en la base de la construcción del concepto de identidad nacional. Dicho de otro modo, el nacionalismo aprovecha los recursos cognitivos utilizados en la construcción de la identidad individual para proporcionar forma a una supuesta identidad nacional, para dotar de sentido al propio concepto de nación. Con ello se consiguen dos objetivos (efectos) estrechamente relacionados entre sí: 1) se hace comprensible un concepto abstracto en términos de uno más concreto, aunque, como hemos visto, éste se encuentra también metafóricamente estructurado, y 2) se impregna de corporeidad (embodiment) dicho concepto, al ligarlo, a través de la identidad psicológica, a la experiencia del propio cuerpo y de sus relaciones con el entorno. Este segundo efecto es extremadamente importante, porque sin su concurso es prácticamente imposible entender las dimensiones emocionales del nacionalismo.

El núcleo de la constitución metafórica de la identidad nacional es una proyección de la metáfora esencial o general de la identidad individual, que consiste en lo siguiente:

sujeto	>	pueblo o etnia
yo	>	nación
relación sujeto-yo	>	relación pueblo-nación

De acuerdo con esta metáfora, del mismo modo que el sujeto tiene una identidad asegurada por un yo, el pueblo o comunidad étnica tiene, o ha de tener, una nación, que es la sede de la personalidad del pueblo, de sus características distintivas respecto a otros pueblos o etnias. La relación es concebida característicamente en términos de pertenencia: del mismo modo que el sujeto tiene un yo, la nación pertenece a un pueblo. Y se trata de una pertenencia que no es simplemente lógica o formal, sino semántica. La nación ha de reunir, en su 'esencia', en su 'personalidad', el conjunto de estereotipos a través de los cuales se autoperciben los pertenecientes a la colectividad (tribu, etnia, pueblo...). Pero volviendo a la metaforización que da origen a la identidad nacional, veamos cómo se transfieren las relaciones de pertenencia y control:

LA RELACIÓN DE CONTROL

sujeto	>	pueblo o etnia
yo	>	nación
relación de control o dominio	>	el pueblo o la etnia posee una nación
descontrol	>	el pueblo no posee una nación

EL CONTROL COMO POSESIÓN DE UN OBJETO

sujeto	>	pueblo o etnia
yo	>	nación
control del yo	>	soberanía
pérdida del control	>	carencia de soberanía

Como es obvio, en estas metáforas se conceptualiza la relación particular entre el pueblo y su nación. Del mismo modo que el sujeto ha de poseer un yo, y ha de mantenerlo bajo control para asegurar su identidad, el pueblo ha de tener control sobre la nación, esto es, ha de ejercer su soberanía. La carencia de soberanía es experimentada entonces, psíquicamente, como ausencia de control del yo. Desde este punto de vista es indiferente que tal ausencia de control se conciba como una pérdida, incluso como una pérdida de un objeto inexistente. De hecho, la ausencia de control supone la posibilidad de ejercerlo o de que, en algún momento —imaginado, narrado— se ejerció. Pero el punto importante es que esa carencia de soberanía se experimente, ahora, como ausencia de control sobre el yo.

Particularmente importante, como se puede sospechar, es la proyección de la metáfora del yo espacializado:

EL CONTROL COMO UBICACIÓN EN UN LUGAR

sujeto	>	pueblo
yo	>	nación
estar en un lugar normal	>	estar en (poseer) un territorio soberan

Esta metáfora subyace, y hace comprensible, no sólo las aspiraciones de territorialidad de las ideologías nacionalistas, sino que también permite captar el sentido de la ideología de la tierra propia, de la tierra ancestral. Del mismo modo que el yo experimenta la enajenación, el extrañamiento cuando se percibe en una ubicación ajena, fuera de su lugar natural, así el nacionalista sólo puede concebir su nación ligada a un determinado lugar, una tierra, en la que su identidad no encuentra trabas. Carente de ubicación natural, el nacionalista vagará por el extranjero, en una permanente búsqueda o recuperación de ese lugar. Quizás el mito bíblico del Paraíso no sea sino una transposición simbólica de esa experiencia psíquica y cognitiva de ubicación del yo... Pero, siendo general ese tipo de proyección metafórica, lo importante que es preciso subrayar, en el caso de la ideología nacionalista, es que la pretendida ubicación natural del pueblo o de la etnia, es un territorio que ha de coincidir, en sus límites, en sus contornos o fronteras, con el de la nación, esto es, con los del yo. Muchas ideologías nacionalistas, incluyendo la terrorista de ETA, no se pueden entender si no se capta esa identificación entre nación y territorio, entre yo y lugar natural del yo.

La metáfora cognitiva del yo múltiple permite aclarar otro aspecto de la forma nacionalista de entender la identidad colectiva:

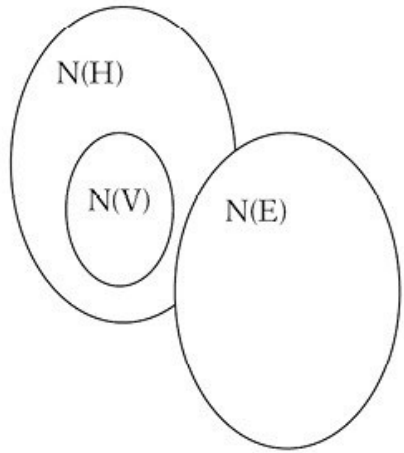
EL YO MÚLTIPLE

sujeto	>	pueblo
otros sujetos	>	otros pueblos
valores de roles o estereotipos sociales	>	valores o características étnicas
tener los mismos valores	>	pertenecer al mismo pueblo

La significación general de la metáfora es una etnización de los valores y las relaciones sociales, una proyección del microcosmos social en el macrocosmos de las relaciones entre colectividades étnicas. En particular, la identidad social, alcanzada a través de la identidad de valores asignados a un estereotipo social, se proyecta en una identidad étnica. Los individuos se reconocen como idénticos y diferentes respecto a los demás en términos de estereotipos nacionales (un insulto nacionalista a los foráneos era la denominación de 'orejas pequeñas'). Así, en la ideología nacionalista adquiere predominio el orden étnico sobre el orden social. Evidentemente, esto crea múltiples contradicciones en la vida social respecto a la tradicional división ideológica entre partidos conservadores y progresistas. Pero creemos que es particularmente claro en el nacionalismo vasco ese predominio de los valores étnicos sobre los valores sociales. De ahí que exista un fundamento para la unidad, en la orientación estratégica, entre los nacionalistas moderados del PNV y los radicales en sus diferentes formas de organización: en ambos movimientos se da ese mismo orden de valores que ordena su concepción de la vida social. Lo esencial es la identidad étnica, que constituye la precondición de cualquier relación social interna a la colectividad nacionalista. Todo esto tiene que ver, finalmente, con la forma en que se conceptualizan las relaciones entre el pueblo y la nación en su dimensión diacrónica, histórica. Del mismo modo que existe un yo interno dentro del yo real externo, el yo de las apariencias sociales, así también existe una nación auténtica, que coexiste, o está oculta detrás de la nación aparente, la nación en sus circunstancias históricas concretas. La nación real es en general apócrifa, nunca coincide perfectamente con la auténtica nación. Por ventura de los avatares históricos, esa nación puede no ser pura, sino estar contaminada por factores ajenos a los propiamente nacionales. Así, las invasiones, las migraciones o la simple mezcla cultural son, desde el punto de vista nacionalista, factores que contribuyen a desvirtuar la auténtica nación. Las frecuentes connotaciones racistas del movimiento nacionalista vasco —desde el racismo de su fundador Sabino Arana Goiri a la xenofobia de ETA, culpando a los 'invasores' de las lacras del sida o la droga— sólo se pueden entender en este contexto. La nación, como el yo, puede sufrir un

proceso de degradación que es, por tanto, un proceso de pérdida de identidad. Pero el yo interno, la nación pura, sólo es virtual, no es histórica. Para actualizar ese concepto, hay que acudir a la ficción de la nación esencial, esa entidad imaginada que puede coincidir parcialmente con la nación virtual (y con la histórica):

N(H) = Nación histórica
N(V) = Nación virtual
N(E) = Nación esencial



El sentido de la acción política nacionalista será, pues, el de hacer coincidir la nación interna, desprendiéndose o neutralizando, en la medida de lo posible, los elementos que desvirtúan esa nación interna, con la nación esencial. La comunidad imaginada, que constituye el ideal regulativo del nacionalista, habrá de consistir, en un término ideal, en una coincidencia perfecta entre nación interna, la propia de la colectividad nacionalista, y nación esencial.

Éste es el trasfondo sobre el que hay que situar el lenguaje del terrorista, que en poco se diferencia del nacionalista. Como se ha observado en muchas ocasiones, la maniobra esencial del lenguaje nacionalista es una especie de sinécdoque (la parte por el todo): del mismo modo que sólo existe una nación auténtica, que no hay que identificar con la nación histórica, sólo existe una clase de auténticos ciudadanos, los nacionalistas. Los otros son, en el mejor de los casos, individuos que no han alcanzado la conciencia suficiente que les eleve a la categoría de patriotas. La colectividad

en su conjunto sólo puede estar caracterizada y representada por el ciudadano nacionalista. Y del mismo modo que él pertenece a la nación, y ello le identifica, la nación le pertenece a él, puesto que es él quien determina su auténtica naturaleza. Todo su discurso está, pues, orientado a apoderarse de la voz de la colectividad en su conjunto. El lenguaje del terrorista no hace sino exacerbar esa característica; porque el terrorista se ve a sí mismo como una elite dentro del independentismo, como miembro de una minoría que ha entendido algo que no alcanzan a entender (o a sentir) los meros nacionalistas: que es necesario el ejercicio de la violencia para alcanzar los objetivos políticos. A su vez, como se ha señalado en muchas ocasiones (Calleja, 2006, cap. 9), el nacionalismo tiende a considerar que los terroristas son patriotas desencaminados, que se han dejado llevar por el odio de una forma infantil, que no han analizado la situación política de una forma madura y responsable, etc. Ese juicio se traduce en el uso de un lenguaje aparentemente neutro (o técnico) en que las acciones terroristas se describen como un camino o una vía errónea para alcanzar objetivos políticos. Igualmente se traduce en la adopción de términos como lucha armada para referirse a los atentados terroristas, expresiones que sólo tienen sentido desde la perspectiva del terrorista.

En general, como conclusiones de tipo teórico, cabe formular las dos siguientes:

1)El lenguaje terrorista requiere una consideración crítica, basada en la ciencia cognitiva. Esto significa no sólo la crítica a la elección de un vocabulario específico o de una determinada jerga para referirse a los actos terroristas. Implica también desvelar el trasfondo cognitivo que da sentido a las formas de hablar del terrorista y de quienes le apoyan. Parte de esa crítica se puede ampliar al lenguaje del nacionalismo, en la medida en que incurre o se fundamenta en abusos lingüísticos.

2)Una dimensión fundamental de la consideración crítica del lenguaje terrorista es el esfuerzo en no adoptar los marcos cognitivos de donde surge el lenguaje terrorista. Demasiado a menudo, quizás de forma inconsciente, se aceptan esos marcos o parte de ellos, haciendo un otorgamiento implícito de razones y de

argumentos al terrorista.

Bibliografía

ANDERSON, A. R. y BELNAP, N., Entailment: the Logic of Relevance and Necessity, Princeton, Princeton University Press, 1975.

ANSCOMBRE, J.-C. y DUCROT, O., L'argumentation dans la langue, Lieja, Mardaga, 2.ª ed., 1983 [trad. española: La argumentación en la lengua, Madrid, Gredos, 1994].

ARANZADI, J., Milenarismo vasco, Madrid, Taurus, 1994.

ARBIB, Michael A. y HESSE, Mary B., The Construction of Reality, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

ATRAN, S., «Genesis of suicide terrorism», Science Magazine, vol. 299 (2003), págs. 1534-1539.

— «The Moral Logic and Growth of Suicide Terrorism», The Washington Quaterly, 29, 2 (2006), págs. 127-147.

— «Genesis of suicide terrorism», en J. Victoroff y A. Kruglansky (eds.), 2009, págs. 145-156.

— y A XELROD, G., «Reframing Sacred Values», Negotiation Journal, julio de 2008, págs. 221-246.

AUNGER, R. (ed.), Darwinizing Culture, Oxford, Oxford University Press, 2000.

AUSTIN, J. L., How to do Things with Words, Oxford, Oxford University Press, 1962.

BANDURA, A., «Mechanisms of Moral Disengagement», en W. Reich (ed.), Origins of Terrorism, Washington, Johns Hopkins University Press, 1990, págs. 161-192 [trad. española: Barcelona, Pomares-

Corredor, 1994].

BARSALOU, L., Cognitive Psychology: An Overview for Cognitive Scientists, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, 1992.

BARTHA, P., By Parallel Reasoning. The Construction and Evaluation of Analogical Arguments, Oxford, Oxford University Press, 2010.

BERMEJO, L., Giving Reasons: A Linguistic-Pragmatic Approach to Argumentation Theory, Londres, Springer, 2011.

BILLIG, M., Banal Nationalism, Londres, Sage, 1995.

BLACK, M., «Metaphor», Proceedings of the Aristotelian Society, 55, 1954 (reimpreso en M. Black, 1962).

— «More about Metaphor», Dialectica, 31 (1977).

— Models and Metaphors, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1962 [trad. española: Madrid, Tecnos, 1966].

BLACKMORE, S., The Meme Machine, Oxford, Oxford University Press, 1999.

BOLLINGER, D., Language, the Loaded Weapon, the Use and Abuse of Language Today, Longman, 1980.

BOWLES, G., «Propositional Relevance», Informal Logic, 12 (1990), págs. 65-77.

BRANDOM, R., Making it Explicit, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1994.

BUSTOS, E. de, Pragmática del español: negación, cuantificación y modo, Madrid, UNED, 1986.

— «La estructura cognitiva del nacionalismo: metáforas de la identidad colectiva», en E. Bustos, 2000, págs. 235-255.

— La metáfora: ensayos transdisciplinares, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2000.

— Lenguaje, comunicación y cognición, Madrid, UNED, 2004.

— «Metáforas de la individualidad moral y fundamentos de bioética», Isegoría, 34 (2006), págs. 47-61.

CALLEJA, J. M., Algo habrá hecho: odio, muerte y miedo en Euskadi, Madrid, Espasa, 2006.

CASQUETE, J., Agitando emociones. La apoteosis del héroe mártir en el nacionalismo vasco radical, Bilbao, Cuadernos Bakeaz, 2007.

— Comunidades de muerte, Barcelona, Anthropos, 2009a.

— En el nombre de Euskal Herria, Madrid, Tecnos, 2009b.

CHARTERIS-BLACK, J., «Britain as a Container: Immigration Metaphors in the 2005 Election Campaign», Discourse & Society, 17(6) (2006), páginas 563-582.

CHATER, N. y OAKSFORD, M., «Human rationality and the psychology of reasoning: Where do we go from here?», British Journal of Psychology, 92 (2001), págs. 193-216.

CHOMSKY, N., BELLETTI, A. y RIZZI, L., On Nature and Language, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

CLARK, H., Using Language, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

CRENSHAW, M., «The Logic of Terrorism: Terrorist behaviour as a product of strategic choice», en W. Reich (ed.), Origins of Terrorism, Washington, Johns Hopkins University Press, 1990, págs. 7-25 [trad. española: Barcelona, Pomares-Corredor, 1994].

— «Cómo piensan los terroristas», en Terror Global, Dossier La Vanguardia, 1.º, 2004, págs. 77-79.

DAVIDSON, D., Inquiries into Truth and Interpretation, Oxford, Oxford University Press, 1984.

DAWKINS, R., The Selfish Gene, Oxford, Oxford University Press, 1976.

— The Blind Watchmaker, Nueva York, Norton, 1987.

DENNETT, D., Darwin's Dangerous Idea, Londres, Penguin, 1995.

DESALLES, J. L., La pertinence et ses origins cognitives, París, Hermes, 2008.

DUMMETT, M., Frege: Philosophy of Language, Londres, Duckworth, 1973.

DURHAM, W., Coevolution: Genes, Culture and Human Diversity, California, Stanford University Press, 1991.

ELIO, R., «Issues in Common Sense, Reasoning and Rationality», en R. Elio (ed.), Common Sense, Reasoning and Rationality, Oxford, Oxford University Press, 2002, págs. 3-56.

EPSTEIN, R., The Semantic Foundations of Logics: Predicate Logic, Nueva York, Oxford University Press, 1994.

— The Semantic Foundations of Logics: Propositional Logic, Nueva York, Oxford University Press, 1995.

EVANS, V. y GREEN, M., Cognitive Linguistics: an Introduction, Edimburgo, Edimburgh University Press, 2006.

FAUCONNIER, G. y SWEETSER, E. (eds.), Spaces, Worlds and Grammar, Chicago, The University of Chicago Press, 1996.

— y T URNER, M., The Way we Think, Nueva York, Basic Books, 2002.

FELDMAN, J., From Molecule to Metaphor, Cambridge (Mass.), MIT Press, 2006.

— y N ARAYANAN, S., «Embodied meaning in a neural theory of language», Brain and Language, 89, 2 (2004), págs. 385-392.

FILLMORE, Ch., «Frame semantics», en Linguistics in the Morning Calm, Seúl, Hanschin, 1982.

FLORIDI, L., Philosophy and Computing: An Introduction, Londres/

Nueva York, Routledge, 1999.

— «Information ethics: on the philosophical foundation od computer ethics», Ethics and Information Technology, 1, 1 (1999), págs. 37-56.

— «On the intrinsic value of information objects and the infosphere», Ethics and Information Technology, 4 (2002), págs. 287-304.

— «Information», en L. Floridi (ed.), The Blackwell Guide to the Philosophy of Computing and Information, Oxford, Blackwell, 2004, págs. 40-61.

— «The Method of Levels of Abstraction», Minds and Machines, 18(3) (2008), págs. 303-329.

— «Information Ethics», en L. Floridi (ed.), The Cambridge Handbook of Information and Computer Ethics, Cambridge, Cambridge University Press, 2010, págs. 77-100.

— The Philosophy of Information, Oxford, Oxford University Press, 2011.

— y S ANDERS, J. W., «Artificial evil and the foundations of computer ethics», Ethics and Information Technology, 3 (2001), págs. 55-66.

FODOR, J., Concepts: Where Cognitive Science Went Wrong, Oxford, Oxford University Press, 1998 [trad. española: Conceptos. Donde la ciencia cognitiva se equivocó, Madrid, Gedisa, 1999].

FREEMAN, J. B., «The Pragmatic Dimension of Premise Acceptability», en F. van Eemeren et al. (eds.), Anyone who has a View, Dordrecht, Kluwer, 2003, págs. 17-27.

GENTNER, D. y BOWDLE, B., «Metaphor as Structure Mapping», en R. Gibbs (ed.), 2007, 109-128.

GIBBS, R. (ed.), The Cambridge Handbook of Metaphor and Thought, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

GIGERENZER, G., Adaptive thinking: Rationality in the real world, Oxford, Oxford University Press, 2000.

— y S ELTEN , R. (eds.), Bounded rationality: The adaptive toolbox, Cambridge (Mass.), MIT Press, 2001.

— T ODD , P. M. y T HE ABC R ESEARCH G ROUP , Simple heuristics that make us smart, Nueva York, Oxford University Press, 1999.

GRICE, H. P., «Logic and Conversation», 1975; reimpreso en H. P. Grice, 1989.

— Studies in the Way of Words, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1989.

GRUBER, H. y BÖDEKER, K. (eds.), Creativity, Psychology and the History of Science, Dordrecht, Springer, 2005.

HANNA, R., Rationality and Logic, Cambridge (Mass.), MIT Press, 2006.

HINMA, K. E. y TAVANI, H. T. (eds.), The Handbook of Information and Computer Ethics, New Jersey, J. Wiley, 2008.

HOLYOAK, K., «Analogy», en K. Holyoak y R. Morrison, The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.

— y T HAGARD, P., Mental Leaps. Analogy in Creative Thought, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1995.

HOUGHTON, D. P., Political Psychology. Situations, Individuals and Cases, Londres, Routledge, 2009.

ITKONNEN, E., Analogy as Structure and Process, Amsterdam, John Benjamins, 2005.

JACOBS, S., «Speech Acts and Arguments», Argumentation, 3 (1989), páginas 345-365.

JAKENDOFF, R., Languages of the Mind, Bradford, MIT Press, 1992.

— Patterns in the Mind: Language and Human Nature, Nueva York, Basic Books, 1994.

JUARISTI, J., El linaje de Aitor, Madrid, Taurus, 1989.

— El bucle melancólico, Madrid, Espasa, 1997.

LAKOFF, G., «The invariance hipothesis: Is abstract reason based in image schemas?», Cognitive Linguistics, 1 (1990), págs. 39-74.

— «The contemporary theory of metaphor», en A. Ortony (ed.), Metaphor and Thought, Cambridge, Cambridge University Press, 2.ª ed. (1993), págs. 202-251.

— Moral Politics, Chicago, The University of Chicago Press, 1996.

— Don't think of an Elephant, Chelsea, Green Publishing, 2004 [trad. española: No pienses en un elefante, Madrid, Ed. Complutense, 2007].

— «The Neural Theory of Metaphor», en R. Gibbs (ed.), The Cambridge Handbook of Metaphor and Thought, Cambridge, Cambridge University Press, 2008, págs. 17-39.

— y J OHNSON, M., Philosophy in the Flesh, Chicago, The University of Chicago Press, 1999.

LANIER, J., «On Daniel's Dennett «The evolution of culture», Edge, 53 (1999). acceso en 06/11/2012 a edge.org/conversation/the-evolution of culture

MOSTERÍN, J., La cultura humana, Madrid, Espasa Calpe, 2009.

NERSESSIAN, N., Creating Scientific Concepts, Cambridge (Mass.), MIT Press, 2008.

PAPE, R., Dying to Win: the Strategic Logic of Suicide Terrorism, Nueva York, Random House, 2005.

POST, J., «Terrorist psycho-logic: Terrorist behavior as a product of Psychological forces», en W. Reich (ed.), Origins of Terrorism, Washington, Johns Hopkins University Press, 1990, págs. 25-43

[trad. española: Barcelona, Pomares-Corredor, 1994].

— The Mind of the Terrorist, Nueva York, MacMillan, 2007.

REDDY, M., «The conduit metaphor», en A. Ortony (ed.), Metaphor and Thought, Cambridge, Cambridge University Press, 1979.

REINARES, F., Patriotas de la muerte. Quiénes han militado en ETA y por qué, Madrid, Taurus, 2001.

SANMARTÍN, J., El terrorista. Cómo es. Como se hace, Madrid, Ariel, 2005.

SEARLE, J., Speech Acts, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

SIPONEN, M., «A pragmatic evaluation of the theory of information ethics», Ethics and Information Technology, 6 (2004), págs. 279-290.

SPERBER, D. y WILSON, D., Relevance, Oxford, Blackwell, 1986; 2.ª ed., 1995.

STEIN, E., Without Good Reason, Oxford, Clarendon Press, 1996.

STEUTER, E. y WILLS, D., At War with Metaphor, Nueva York, Rowman and Littlefield, 2008.

TAVANI, H. T., «The Uniqueness Debate in Computer Ethics: What Exactly Is at Issue, and Why Does it Matter?», Ethics and Information Technology, 4(1) (2002), págs. 37-54.

— «The Impact of the Internet on Our Moral Condition: Do We Need a New Framework of Ethics?», en R. Cavalier (ed.), The Impact of the Internet on Our Moral Lives, Albany (NY), SUNY Press, 2005, págs. 215-238.

TOULMIN, S., The Uses of Argument, Cambridge, Cambridge University Press, 1958.

VAN DIJK, T., Text and context. Explorations in the semantics and pragmatics of discourse, Londres, Longman, 1977 [trad. española:

Texto y contexto, Madrid, Cátedra, 1980].

— Racism and the Press, Londres, Routledge, 1991.

— «Ideologies, racism, discourse: Debates on immigration and ethnic issues», en Jessika ter Wal y Maykel Verkuyten (eds.), Comparative perspectives on racism, Aldershot, Ashgate, 2000, págs. 91-116.

VAN EEMEREN, F. H. y GROOTENDORST, R., A Systematic Theory of Argumentation, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

VAN DEN HOVEN, J., «Moral Methodology and Information Technology», en K. E. Hinma y H. T. Tavani (eds.), 2008, págs. 49-69.

VICTOROFF, J. y KRUGLANSKY, A. (eds.), Psychology of Terrorism. Key Readings, Nueva York, Taylor & Francis, 2009.

WALTON, D., Topical Relevance in Argumentation, Filadelfia, John Benjamins, Pub. Co, 1982.

— Scare Tactics, Dordrecht, Kluwer, 2000.

— Relevance in Argumentation, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, 2004.

— Fundamentals of Critical Argumentation, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.

WILSON, E. y UNRUTH, W., The Art of Memetics, Creative Commons, acceso libre, 2008.

WOODS, J. et al., «Logic and the practical turn», en D. Gabbay, R. Johnson, H. Oldbach y J. Woods (eds.), Handbook of the Logic of Argument and Inference, North Holland, 2002, págs. 1-41.

Edición en formato digital: 2014

© Eduardo de Bustos, 2014

Ilustración de cubierta: Roger de La Fresnaye, La Conquête de l'air (1913)

© Ediciones Cátedra (Grupo Anaya, S. A.)

Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15

28027 Madrid

catedra@catedra.com

ISBN ebook: 978-84-376-3240-7

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro electrónico, su transmisión, su descarga, su descompilación, su tratamiento informático, su almacenamiento o introducción en cualquier sistema de repositorio y recuperación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, conocido o por inventar, sin el permiso expreso escrito de los titulares del Copyright.

Conversión a formato digital: REGA

www.catedra.com